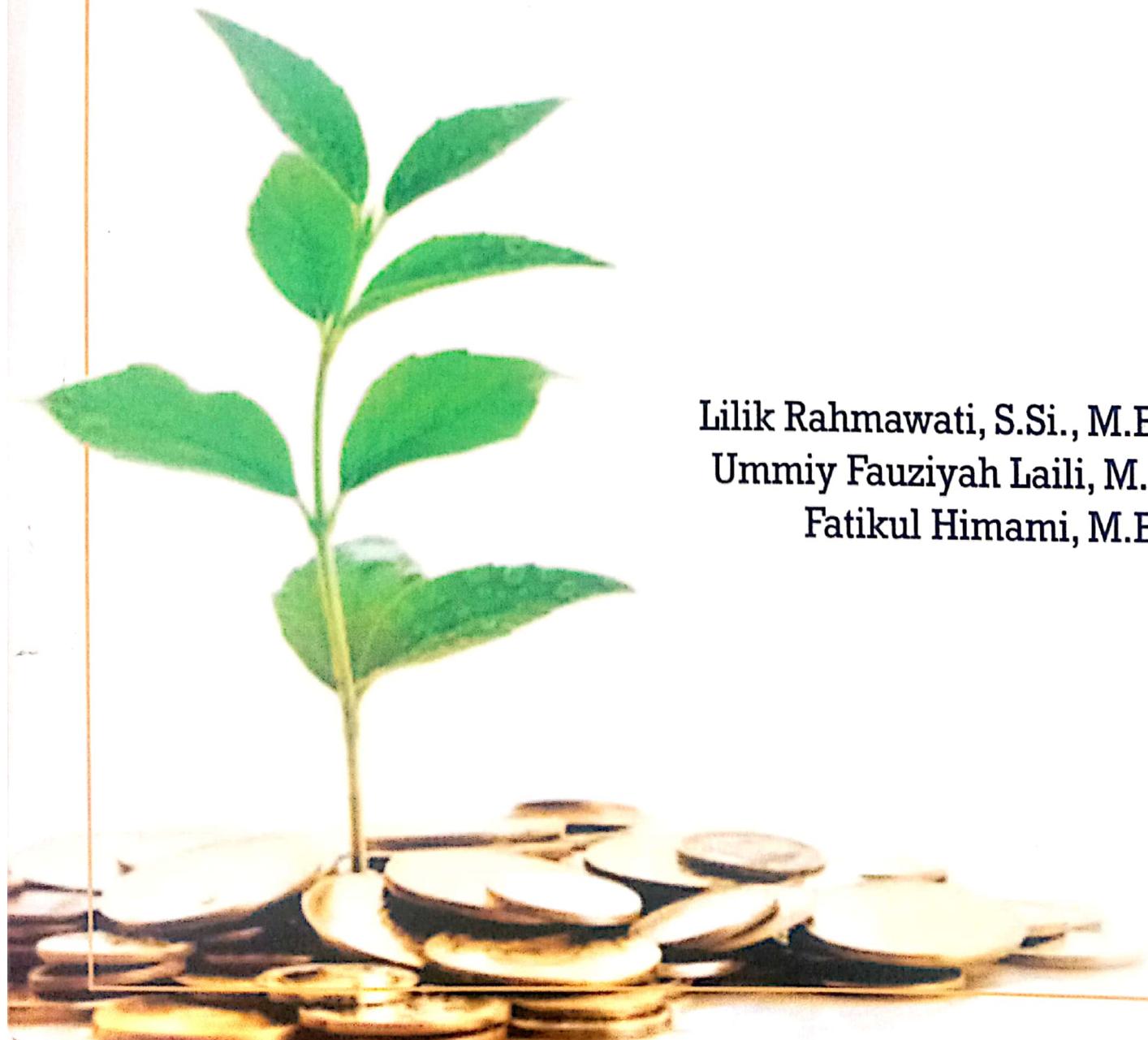


Kemandirian
**EKONOMI
PEREMPUAN**
Berbasis Spiritualitas

Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I
Ummy Fauziah Laili, M.Si
Fatikul Himami, M.E.I



Kemandirian
EKONOMI
PEREMPUAN
Berbasis Spiritualitas



Pendampingan Manajemen Bisnis
Usaha Mikro Syariah pada Jamaah
Musholla Putri

Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I
Ummiy Fauziah Laili, M.Si
Fatikul Himami, M.E.I

Penerbitan ini disupport oleh Direktorat Pendidikan Tinggi Islam Ditjen
Pendidikan Islam Tahun 2016.

Kemandirian Ekonomi Perempuan Berbasis Spiritualitas

Penulis: Lilik Rahmawati, S.Si., M.E.I.; Ummiy Fauziah Laili, M.Si; Fatikul Himami, M.E.I

© Hak Cipta dilindungi undang-undang
All rights reserved

Cetakan I: **Maret 2017**

(x + 64 hlm. 155 mm x 210 mm)

ISBN: 978-602-7661-69-1

Diterbitkan oleh: **IMTIYAZ**

Jl. Jemurwonosari Gg IV No. 5

Wonocolo, Surabaya

Telp. : **085 645 311 110**

E-mail: penerbitimtiyaz@yahoo.co.id

Perwajahan dan Tata letak: **Ihya' Ulumuddin**

© Copyright 2017

Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ini ke dalam bentuk atau cara apapun tanpa izin tertulis dari penerbit/penulis.

Kata Pengantar

Pemberdayaan perempuan adalah salah satu cara strategis untuk meningkatkan potensi dan peran perempuan di domain publik maupun domestik. Melalui pemberdayaan perempuan di sektor ekonomi diharapkan kesejahteraan dan kemandirian perempuan semakin meningkat. Pendekatan pemberdayaan yang dimaksud, meniscayakan perempuan untuk terlibat aktif sebagai orang yang merumuskan sendiri apa yang menjadi kebutuhan mereka. Pemberdayaan masyarakat pada jamaah musholla putri Manbaul Falah melalui pendampingan manajemen usaha pengemasan kerupuk goreng meniscayakan komunitas untuk terlibat aktif dalam memutuskan apa yang menjadi kebutuhan mereka. Tim pemberdaya dalam hal ini hanya sebagai fasilitator.

Komunitas merasakan adanya problem dalam mengembangkan usaha. Usaha yang dijalankan bertahun-tahun tidak menunjukkan peningkatan pendapatan. Komunitas mempunyai keinginan yang kuat untuk keluar dari keterbelungguan masalah tersebut. Melalui program pilihan komunitas, maka direalisasikanlah program pendampingan yaitu: pertama, pelatihan manajemen bisnis meliputi manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran. Kedua, pembentukan kelompok usaha syariah berbasis sumber daya lokal.

Beberapa program pendampingan yang dilakukan, telah dirasakan manfaatnya oleh komunitas. Manajemen usaha yang dijalankan berangsur-angsur membawa dampak dalam peningkatan kesejahteraan.

Penyusun

Daftar Isi



Kata Pengantar	» iii
Daftar isi	» V

Bab I Pendahuluan » 1

- A. Latar Belakang » 1
- B. Permasalahan » 2
- C. Tujuan Pengabdian » 5
- D. Kondisi Dampungan Saat ini » 5
- E. Kondisi Dampungan yang Diharapkan » 6
- F. Strategi Aksi » 7
- G. Signifikansi Pengabdian » 10
- H. Keterlibatan *Stakeholder* » 11
- I. Resource yang Dimiliki » 11

Bab II Kerangka Konsep » 13

- A. Riset Pendahuluan » 13
- B. Basis Teori » 14
 - 1. Pemberdayaan Masyarakat » 14
 - 2. Pemberdayaan Perempuan » 16
 - 3. Cakupan Pemberdayaan » 19
 - 4. Pemberdayaan Masyarakat dengan Pendekatan ABCD
(*Asset Based Community Development*) » 20

BAB III Obyek Pengabdian » 25

- A. Lokasi Pengabdian » 25

- B. Gambaran Umum Perekonomian Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar » 25
- C. Manajemen Bisnis Usaha Pengemasan Aneka Produk Kerupuk Oleh Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyar Sidorukun Kecamatan Manyar » 27

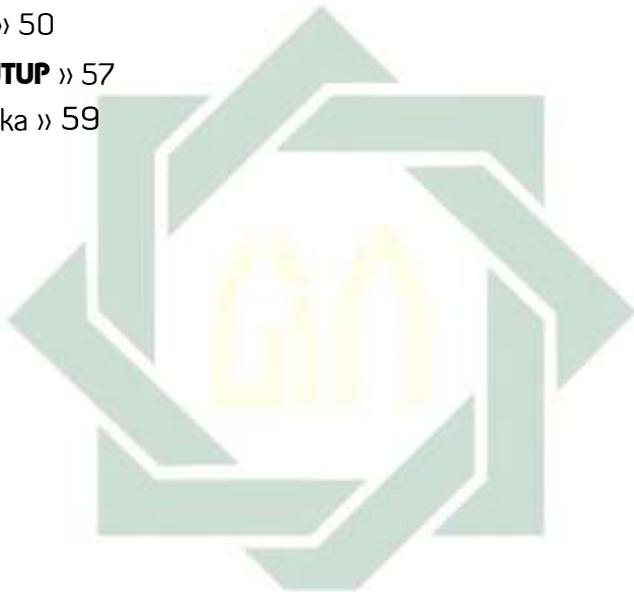
BAB IV Pelaksanaan Pengabdian dengan Metode ABCD » 35

- A. Inkulturasi » 36
- B. Discovery » 40
- C. Design » 41
- D. Define » 45
- E. Refleksi » 50

BAB V: PENUTUP » 57

Daftar Pustaka » 59

LAMPIRAN



Daftar Tabel

1.1 Matriks Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah.....	8
2.1 Tahapan Pemberdayaan dengan Pendekatan Afektif, Kognitif, Psikomotorik, dan Konatif.....	20
4.1 Matriks Jadwal Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah dengan Pendekatan ABCD.....	35
4.2 Rencana Pelaksanaan Program Pelatihan Manajemen Bisnis Jama'ah Musholla Putri Manbaul Falah.....	44
4.3 Jadwal Acara Pelatihan Manajemen Bisnis Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik.....	45

Daftar Gambar

1.1 Skema Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil Bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah	10
3.1 Diagram Jenis Usaha yang Dikelolah jamaah musholla putri Manbaul Falah Desa Manyar Sidorukun Kecamatan Manyar	23
4.1 Bagan Alur Penyiapan Komunitas Sebelum Dilakukan Pelatihan.....	42



BAB I

PENDAHULUAN

A. Pendahuluan

Tahun 2016 adalah tahun pertama diberlakukannya perdagangan kawasan asia yang disebut dengan ASEAN Economy Community (AEC) atau masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA). MEA menyepakati terbentuknya pasar tunggal ASEAN dan basis produksi yang terintegrasi sehingga akan terjadi arus barang dan jasa, investasi, modal, serta tenaga kerja ahli secara bebas.

Sehubungan hal tersebut, tantangan bagi usaha kecil menengah (UKM) adalah upaya untuk terus meningkatkan daya saing melalui peningkatan produktivitas dan kualitas produk. Hal ini sesuai dengan harapan Kementerian Koperasi dan Usaha Kecil Menengah (Kemenkop UKM) yang mendorong usaha kecil meningkatkan kualitas dengan menyesuaikan produknya sesuai Standar Nasional Indonesia (SNI).

Peningkatan daya saing UKM, terlebih UKM yang ada di pedesaan tidak hanya kewajiban pemerintah saja, namun elemen lain seperti perguruan tinggi juga mempunyai peran yang signifikan dalam pengembangan UKM di pedesaan. UKM di pedesaan perlu ditingkatkan daya saingnya mengingat tertinggalnya UKM pedesaan dari teknologi dan manajemen usaha yang profesional. Salah satu peran penting yang bisa dimainkan akademisi perguruan tinggi dalam melaksanakan tridharma perguruan tinggi melalui pengabdian masyarakat adalah dalam bentuk

riset, pendampingan kewirausahaan, dan klinik bisnis. Terlebih perguruan tinggi Islam, maka peran penting yang harus diemban akademisi adalah mengintegrasikan misi-misi keIslaman dalam segenap pengabdianya. Peran ini sangat sesuai dengan basis keilmuan dari pengusul proposal yang timnya berasal dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang berkecimpung dalam kegiatan seputar ekonomi dan bisnis Islam melalui laboratorium bisnis yang dimiliki. Sehubungan dengan hal tersebut, pendampingan usaha kecil di pedesaan termasuk dalam hal ini pendampingan usaha kecil pada jama'ah Musholla putri Manbaul Falah oleh akademisi perguruan tinggi Islam menemukan relevansinya.

Disamping itu peningkatan sumber daya khususnya perempuan desa oleh akademisi menemukan momentumnya di tengah dominasi laki-laki dalam kesempatan mendapatkan peluang usaha. Dengan adanya peluang yang setara di bidang ekonomi produktif memberikan ruang bagi perempuan desa untuk mengembangkan diri dan mengaktualisasikan kemampuan berproduksi. Perempuan desa menjadi lebih berpotensi untuk memperoleh sumber pendapatan yang memberikan jaminan hidup yang lebih layak. Hal ini menjadi penting bagi terwujudnya eksistensi dan pengakuan jati diri perempuan dalam pembangunan desanya.

Dengan adanya keterlibatan akademisi perguruan tinggi Islam dalam memberikan edukasi dan pendampingan kepada perempuan desa, maka diharapkan perempuan desa akan lebih berdaya dengan usahayang ditekuni serta dapat lebih mengembangkan usahanya sehingga perempuan dapat menjadi penyokong terbentuknya masyarakat yang diharapkan sesuai dengan visi dan misi Islam yang *rahmatan lil 'alamin*.

B. Permasalahan

Musholla Manbaul Falah merupakan satu-satunya musholla khusus perempuan di Desa Manyar Sidorukun Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. Masjid maupun mayoritas musholla yang ada di desa ini diperuntukkan untuk jamaah laki-laki. Kondisi ini cukup unik dan menarik karena musholla ini sebagai sarana khusus perempuan untuk kegiatan

keagamaan. Sehingga peluang keberhasilan melakukan pemberdayaan ekonomi perempuan berbasis musholla sangat besar.

Sebagian besar jamaah musholla Manbaul Falah adalah pembuat kerupuk goreng kemasan. Setidaknya terdapat 15 jamaah musholla Manbaul Falah yang aktif mengemas kerupuk goreng. Pada mulanya kerupuk goreng yang dikemas adalah kerupuk ikan dan udang. Hal ini sesuai dengan mata pencaharian penduduk setempat sebagai petani tambak. Seiring dengan permintaan pasar, varian kerupuk yang dikemas lebih banyak meliputi kerupuk kembang, kerupuk puli, kerupuk bawang dan lainnya. Kerupuk goreng dikemas dengan ukuran dan harga yang bervariasi sesuai permintaan konsumen.

Konsumen kerupuk goreng kemasan adalah warga Desa Manyar Sidorukun dan sekitarnya yang sedang mempunyai hajat seperti pernikahan, khitanan, kegiatan yasin-tahlil, dan kegiatan sosial keagamaan lainnya yang diadakan warga atau organisasi kemasyarakatan. Sehingga biasanya mereka mengemas kerupuk goreng ketika ada pesanan saja. Ibu-ibu jamaah musholla putri Manbaul Falah tidak mencoba membaca peluang bahwa sesungguhnya konsumen kerupuk goreng tidak hanya warga Desa Manyar Sidorukun dan sekitarnya saat mempunyai hajatan atau ada acara sosial keagamaan saja. Namun bisa dikembangkan sampai ke luar Desa Manyar bahkan sampai ke luar Kabupaten Gresik. Mengingat kawasan Kecamatan Manyar merupakan kawasan industri yang sedang berkembang pesat. Pabrik-pabrik di Kecamatan Manyar bisa menjadi pangsa pasar potensial karena bisa dimasukkan ke kios-kios maupun kantin-kantin pabrik.

Dengan berusaha memproduksi kerupuk kemasan, ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah telah membantu perekonomian keluarga yang sedang sulit. Semenjak kawasan Manyar menjadi prioritas pengembangan industri di kawasan Gresik dengan dibukanya lahan untuk pelabuhan internasional dan kawasan industri, para suami ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah yang awalnya adalah buruh petani tambak kini sudah

tidak bisa bekerja lagi karena lahan yang digarap sudah dijual oleh pemilik tambak akibat terkena pembebasan lahan oleh pemerintah Kabupaten Gresik. Sehingga mata pencahariannya kini tidak bisa bertanitambak lagi. Kalaupun ada lahan tambak yang tidak terkenapembebasan lahan, namun akibat Kecamatan Manyar yang dipadati oleh industrialisasi, maka hasil panen para petani tambak tidak maksimal lagi akibat lahan yang terkena polusi. Dengan kata lain usaha kerupuk goreng kemasan yang dikelola ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah mempunyai peran yang cukup besar dalam menambah penghasilan keluarga.

Namun yang disayangkan, usaha produksi aneka kerupuk goreng kemasan ini tidak mempergunakan teknologi yang memadai sehingga produktivitasnya rendah dan mengalami kesulitan dalam meningkatkan volume usaha. Karena volume usaha tidak meningkat, maka pendapatan yang dihasilkan juga tidak mengalami peningkatan. Di samping itu akibat teknologi yang terbatas, usaha yang dikelola tidak memperoleh hasil yang berkualitas. Kualitas yang rendah menjadikan usaha kerupuk goreng kemasan kurang mampu bersaing dengan produk sejenis lainnya dan sulit menembus pasaran regional maupun nasional.

Untuk itulah ibu-ibu jamaah musholla putri Manbaul Falah pembuat kerupuk goreng kemasan perlu diberdayakan dalam kemampuan melakukan pengembangan usaha. Suatu usaha akan terus berkembang apabila ada usaha untuk terus berkreasi dan berinovasi. Oleh karena itu, edukasi dari berbagai pihak akan mendorong ibu-ibu jamaah untuk melakukan kreasi dan inovasi pada usahanya. Selanjutnya pendampingan kepada ibu-ibu jama'ah akan mengarahkan dan membimbing usaha sesuai dengan manajemen usaha yang baik sehingga usaha yang dijalankan dapat terus berkembang.

Selain usaha yang kreatif dan inovatif, satu hal yang berkontribusi dalam hal pengembangan usaha adalah kelembagaan usaha dalam sebuah kelompok usaha. Hal inilah yang tidak dimiliki ibu-ibu jamaah musholla putri Manbaul Falah pembuat kerupuk goreng kemasan, yaitu adanya

sebuah kelompok usaha. Jika sebuah usaha sejenis tergabung dalam sebuah kelompok usaha maka akan mempunyai networking yang bagus. Dengan demikian akses informasi akan lebih cepat, akses modal dari berbagai pihak lebih mudah, dan mempermudah mendapat edukasi dan dukungan dari pemerintah daerah, dinas koperasi dan UMKM, maupun asosiasi pengusaha.

Tidak berkembangnya kelembagaan usaha yang dijalankan disebabkan oleh keterbatasan manajemen yang dimiliki dan kemampuan organisasi yang kurang baik. Hal ini disebabkan tidak adanya sistem pencatatan, pelaporan dan evaluasi yang tertib. Dengan demikian pengelolaan menjadi sering tidak termonitor secara pasti. Di samping itu sistem manajemen yang tercampur dengan manajemen keluarga menjadikan pendapatan usaha sering dimanfaatkan untuk menutup kepentingan keluarga. Oleh karena perempuan desa sebagai pengelola usaha ekonomi produktif perlu diberdayakan pada kemampuan melakukan usaha inovatif, manajemen usahayang baik, dan kelembagaan organisasi yang baik.

C. Tujuan Pengabdian

Menjawab permasalahan di atas, maka pengabdian ini bertujuan untuk:

1. Mengembangkan usaha pengemasan kerupuk goreng jama'ah musholla putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik
2. Meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian jama'ah musholla putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik
3. Meningkatkan keterlibatan perempuan dalam pembangunan ekonomi masyarakat.

D. Kondisi Dampingan Saat Ini

Usaha pengemasan kerupuk goreng yang dikelola oleh jamaah musholla putri Manbaul Falah tidak berkembang dengan baik. Akibatnya kesejahteraan jama'ah berkurang. Dari sisi perekonomian masih sangat bergantung dengan suami. Hal ini mengakibatkan terjadi kemunduran dalam

hal kemandirian perempuan. Selain itu keterlibatan jamaah musholla putri sebagai representasi keterlibatan kaum perempuan dalam pembangunan ekonomi masyarakat menjadi berkurang.

E. Kondisi Dampingan yang Diharapkan

Upaya pendampingan diharapkan memberikan pengaruh dan perubahan positif baik saat proses pendampingan maupun setelah pendampingan. Pada saat proses pendampingan kepada ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah pembuat aneka kerupuk kemasan diharapkan.

1. Muncul kesadaran akan problem yang dihadapi
2. Muncul kemauan untuk melakukan perubahan
3. Respon, antusiasme dan kerjasama yang baik dalam memberikan informasi untuk kemajuan dan pengembangan usaha selama proses pendampingan

Sedangkan setelah pendampingan kepada ibu-ibu jama'ah Musholla Manbaul Falah pembuat aneka kerupuk kemasan diharapkan.

1. Mengolah, mengemas, dan melakukan pelabelan produk aneka kerupuk kemasan secara professional.
2. Melakukan manajemen usaha meliputi pencatatan, pelaporan dan evaluasi dengan baik
3. Memperluas jangkauan pemasaran aneka kerupuk kemasan berbasis manajemen pemasaran
4. Terbentuk kelompok usaha aneka kerupuk kemasan berbasis majelis musholla sehingga kelompok usaha setidaknya dapat menjalankan bisnis sesuai prinsip-prinsip etika bisnis Islam dan kelompok usaha dapat dengan mudah mendapatkan akses dukungan baik dari pemerintah desa setempat, pemerintah daerah, maupun dinas koperasi dan UMKM setempat.

F. Strategi Aksi

Metode pendampingan yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini menggunakan metode ABCD. Langkah-langkah Pendampingan.

Tahap 1: Mempelajari dan Mengatur Skenario. Dalam Appreciative Inquiry (AI) terkadang disebut ‘*Define*’. Dalam tahap ini tim memanfaatkan waktu untuk mengenal orang-orang dan tempat di mana perubahan akan dilakukan. Artinya Tim melakukan inkulturasi dengan lingkungan dan masyarakat dalam hal ini komunitas majelis taklim muslimat fatayat NU Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar serta jajaran struktur elitis desa. Tujuan dari tahap ini adalah membangun kepercayaan komunitas dan memfasilitasi kelompok komunitas untuk menjadi agent of change.

Sementara inkulturasi dengan jajaran elitis tujuannya adalah untuk menginformasikanadanya rencana pendampingan kepada komunitas dan menginformasikan tentang keberadaan, kondisi, serta problem usaha yang dikelola ibu-ibu jamaah musholla dan peluangnya dalam penguatan perekonomian keluarga dan desa. Serta perlunya upaya edukasi, pendampingan, dan pelebagaan usaha kecil yang dikelola dalam sebuah kelompok usaha.

Tahap 2: Menemukan Masa Lampau. Pada tahap ini tim berusaha mengungkap (discovery) hal-hal apa yang memberi kemampuan komunitas untuk tiba di titik ini dalam rangkaian perjalanannya dan menelaah sukses dan kekuatan -elemen dan sifat khusus apa yang muncul dari telaah cerita- cerita yang disampaikan oleh komunitas.

Tahap 3: Memimpikan Masa Depan. Tahap ini, tim mendorong komunitas menggunakan imajinasinya untuk membuat gambaran positif tentang masa depan mereka.

Tahap 4: Memetakan Aset. Pemetaan aset ini bertujuan agar komunitas belajar kekuatan yang sudah mereka miliki sebagai bagian dari kelompok. Apa yang bisa dilakukan dengan baik sekarang dan siapa di antara mereka yang memiliki keterampilan atau sumber daya alam yang ada di desa. Perwakilan kelompok diundang untuk berbagi kekuatan demi kebaikan seluruh kelompok atau komunitas. Pemetaan dan seleksi aset dilakukan dalam 2 tahap:

- 1) Memetakan aset komunitas atau bakat, kompetensi dan sumber daya sekarang.
- 2) Seleksi mana yang relevan dan berguna untuk mulai mencapai mimpi komunitas.

Tahap 5: Menghubungkan dan Menggerakkan Aset/Perencanaan Aksi. Tujuan penggolongan dan mobilisasi aset adalah untuk langsung membentuk jalan menuju pencapaian visi. Hasil dari tahapan ini harusnya adalah suatu rencana kerja yang didasarkan pada apa yang bisa langsung dilakukan. Kunci dari tahapan ini, tim meyakinkan komunitas bahwa mereka bisa mulai memimpin proses pembangunan lewat kontrol atas potensi aset yang tersedia dan tersimpan.

Tahap 6: Pemantauan, Pembelajaran dan Evaluasi. Tahap akhir pemberdayaan dengan metode ABCD adalah pemantauan, pembelajaran, dan evaluasi. Pemantauan disertai dengan refleksi yang berbentuk narasi.

Dari tahapan di atas dapat dirinci dalam matriks pelaksanaan pendampingan yang ditunjukkan pada tabel 1.1 berikut ini:

Tabel 1.1: Matriks Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah

Tahap	Tujuan	Kegiatan	Alat/Media	Bukti
Inkulturasi	Komunitas mengetahui maksud kehadiran Tim pengabdian	Silaturahmi ke Kepala Desa, Pengurus Muslimat Fatayat NU, jamaah musholla putri Manbaul Falah, dan tokoh masyarakat		Catatan Lapangan dan foto
	Munculnya kepercayaan dari komunitas terhadap tim pengabdian	Mengikuti majelis taklim atau kegiatan yang diadakan muslimat fatayat Nu		Catatan Lapangan dan foto
	Tim pengabdian, memfasilitasi kelompok masyarakat yang ada sebagai core	Pembentukan core group		Susunan personalia core group

	group			
Discovery	Tim pengabdian mengidentifikasi asset dan potensi desa	Melakukan pemetaan asset melalui fgd dan interview	Appreciative inquiry, community map, transect, individual skill inventory, analisa sirkulasi keuangan masyarakat	Hasil pemetaan fisik, field note
Design	Mengetahui asset yang dimiliki	Mensosialisasikan hasil pemetaan asset kepada masyarakat dan aparat desa setempat	Low hanging fruit, diagram venn, diagram alur	Foto dan hasil FGD
	Mengidentifikasi peluang	Mengidentifikasi peluang dan kemitraan		
		Merencanakan program kerja		Tabel program kerja
Define	Terlaksananya prioritas program kerja	Memfasilitasi pelaksanaan program pilihan masyarakat	Lembar monitoring/evaluasi, design program kerja	Field note kegiatan
Refleksi	Mengetahui sejauh mana Program membawa dampak perubahan	Melakukan monitoring kegiatan	Lembar monitoring	Hasil monitoring dan jurnal refleksi.

Dari rincian matriks di atas dapat digambarkan pada Skema Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah yang ditunjukkan pada gambar 1.1 berikut ini:

Gambar 1.1: Skema Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah



G. Signifikansi Pengabdian

Pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dapat memberikan signifikansi dalam beberapa ranah.

1. Pada Komunitas Jama'ah Musholla Manbaul Falah
 - a. Memperoleh edukasi baik teoritis maupun praktis dalam hal manajemen bisnis
 - b. Menerapkan dan mengevaluasi edukasi teoritis maupun praktis dengan bimbingan tim ahli
 - c. Mengembangkan bisnis yang dikelola.
2. Pada pengembangan teoritisasi pengabdian masyarakat melalui publikasi hasil pengabdian dengan jurnal dan buku
 - a. Publikasi di jurnal ini bertujuan untuk detasering hasil pengabdian di kalangan akademisi.
 - b. Publikasi bentuk buku diharapkan nantinya dapat dijadikan sebagai informasi dan pedoman implementasi bagi pelaksanaan pengabdian

selanjutnya bagi akademisi, pegiat pengabdian masyarakat, maupun pemerintah daerah setempat.

H. Keterlibatan Stakeholder

Dalam hal ini, pihak-pihak yang terlibat dalam pendampingan adalah:

1. Pemerintah desa sebagai pihak yang mempunyai wilayah di mana kegiatan pendampingan hendak dilakukan, memberi dukungan dalam kegiatan ini dan selanjutnya memberikan support untuk dilakukan pendampingan dan pembentukan kelompok usaha perempuan.
2. Pengurus Musholla Putri Manbaul Falah sebagai pihak penyedia tempat pelatihan dan koordinator kegiatan Mushollaserta menjadi motor penggerak ibu-ibu jamaah untuk terlibat dalam pelatihan manajemen usaha.
3. Pengurus Muslimat dan Fatayat Desa Manyar Sidorukun, selaku penanggung jawab kegiatan kewanitaan di Desa Manyar Sidorukun sekaligus motor penggerak dalam terbentuknya kelompok usaha ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah.
4. Dinas Koperasi, UKM dan Disperindag Kabupaten Gresik melalui program-program yang terkait dengan pemberdayaan kelompok usaha masyarakat.

I. Resources yang Dimiliki

1. Resources yang dimiliki dari Tim Pengabdian

Tim pengabdian merupakan personal yang mempunyai pengalaman dalam pendampingan dan pengabdian masyarakat. Hal ini dapat oleh beberapa hal:

- a. Ketua dan anggota tim sudah beberapa tahun menjadi pembimbing KKN berbasis PAR dan ABCD yang diterjunkan ke masyarakat desa yang fokusnya adalah pemberdayaan masyarakat.

- b. Ketua dan anggota tim juga mempunyai basis keilmuan yang selaras dengan fokus pengabdian yaitu ekonomi Islam yang di dalamnya mengkaji ekonomi Islam dan manajemen bisnis Islam.
- c. Ketua dan anggota tim merupakan dosen di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam serta aktif dalam kegiatan di Laboratorium Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada konsentrasi klinik bisnis dan pendampingan usaha.

Dengan *resources* yang dimiliki, tim pengabdian mempunyai cukup kelayakan dalam melakukan pengabdian.

2. Resources yang dimiliki dari masyarakat dampingan meliputi:
 - a. Pengurus musholla dan Imam rowatib musholla yang menjadi tokoh yang berperan penting dalam menggerakkan kegiatan musholla yang pesertanya ibu-ibu jamaah musholla.
 - b. Ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah yang sebagian menjabat sebagai pengurus organisasi Muslimat maupun Fatayat NU. Ibu-ibu ini terlibat dalam organisasi sosial kemasyarakatan sekaligus sebagai role model untuk membentuk organisasi usaha kecil berbasis musholla.

3. Resources Mitra

Dinas Koperasi, UMKM dan Disperindag Kabupaten Gresik pada divisi pembinaan UKM.

BAB II

KERANGKA KONSEP

A. Riset Pendahuluan

Riset pendahuluan pada pengabdian ini diantaranya adalah:

1. RB3 dan Pondok Pesantren Sebuah Potret Pemberdayaan Masyarakat Komunitas Pesisir.¹
2. Pemberdayaan Perempuan Pesisir Melalui Pengembangan Manajemen Komoditas Perekonomian Berbasis Potensi Lokal. (Studi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Kawasan Pantai Kuwaru, Kecamatan Srandakan, Kabupaten Bantul, DIY)²
3. Pondok Pesantren Agribisnis Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Agribisnis Berbasis Kerakyatan di Pondok Pesantren Sunan Drajad Paciran Lamongan.³

¹ Syafi'atul Mardiyah, "RB3 dan Pondok Pesantren Sebuah Potret Pemberdayaan Masyarakat Komunitas Pesisir", *Jurnal Masyarakat Berdaya*, Vol.1, No.1 (2011).

² E Yuningtyas Setyawati, "Pemberdayaan Perempuan Pesisir Melalui Pengembangan Manajemen Komoditas Perekonomian Berbasis Potensi Lokal. (Studi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Kawasan Pantai Kuwaru, Kecamatan Srandakan, Kabupaten Bantul, DIY)", *Laporan Penelitian*, Universitas Atmajaya, Yogyakarta (2011), h. 1

³ Abdul Muhid, "Pondok Pesantren Agribisnis Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Agribisnis Berbasis Kerakyatan di Pondok Pesantren Sunan Drajad Paciran Lamongan", *Jurnal Masyarakat Berdaya*, Vol.1, No.1, (2011), h. 23

B. Basis Teori

Basis teori pada pelaksanaan pengabdian ini meliputi:

1. Pemberdayaan Masyarakat

Suatu diskursus pemberdayaan selalu akan dihadapkan pada fenomena ketidakberdayaan sebagai titik tolak dari aktivitas pemberdayaan. Ketidakberdayaan yang dialami oleh sekelompok masyarakat telah menjadi bahan diskusi dan wacana akademis dalam beberapa dekade terakhir ini.

Pengertian pemberdayaan menurut Mc. Ardle sebagaimana yang dikutip Harry Hikmat mengartikan: pemberdayaan sebagai proses pengambilan keputusan oleh orang-orang yang secara konsekuen melaksanakan keputusan tersebut. Orang-orang yang telah mencapai tujuan kolektif diberdayakan melalui kemandiriannya, bahkan merupakan “keharusan” untuk lebih diberdayakan melalui usaha mereka sendiri dan akumulasi pengetahuan, ketrampilan dan sumber lainnya dalam rangka mencapai tujuan mereka tanpa bergantung pada pertolongan eksternal. Namun demikian, McArdle mengimplikasikan hal tersebut bukan untuk mencapai tujuan, melainkan makna pentingnya proses dalam pengambilan keputusan.⁴

Istilah keberdayaan dalam konteks masyarakat adalah: kemampuan individu yang bersenyawa dengan individu-individu lainnya dalam masyarakat untuk membangun keberdayaan masyarakat yang bersangkutan. Memberdayakan masyarakat adalah upaya memperkuat unsur-unsur keberdayaan itu untuk meningkatkan harkat dan martabat lapisan masyarakat yang berada dalam kondisi yang tidak mampu dengan mengandalkan kekuatannya sendiri sehingga dapat keluar dari perangkap kemiskinan dan keterbelakangan, atau proses memampukan dan memandirikan masyarakat.⁵

Dalam pengertian lain, pemberdayaan atau pengembangan -atau tepatnya pengembangan sumber daya manusia- adalah: upaya memperluas horison pilihan bagi masyarakat. Ini berarti masyarakat diberdayakan untuk

⁴ Harry Hikmat, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat* (Bandung : Humaniora Utama Press, 2010), h. 22

⁵ Anwar, *Manajemen Pemberdayaan Perempuan* (Bandung : Alfabeta, 2007) h. 01

melihat dan memilih sesuatu yang bermanfaat bagi dirinya. Dengan memakai logika ini, dapat dikatakan bahwa masyarakat yang berdaya adalah yang dapat memilih dan mempunyai kesempatan untuk mengadakan pilihan-pilihan.⁶

Faktor faktor determinan yang mempengaruhi proses pemberdayaan antara lain, perubahan sistem sosial yang diperlukan sebelum pemberdayaan yang sebenarnya dimungkinkan terjadi. Karena itu, perubahan struktur sosial masyarakat dalam sistem sosial menjadi faktor terpenting dalam melaksanakan pemberdayaan masyarakat. Rojek menekankan sebagaimana yang dikutip Harry Hikmat bahwa sistem sosial yang dimaksud termasuk didalamnya adalah sistem ekonomi dan politik. Webb, mendukung pernyataan Rojek tersebut. Menurutnya, karena hubungan antara individu dan komunitas adalah transaksional, refleksif atau interaktif, sehingga komunitas dapat mempengaruhi perilaku individu. Karena itu, menjadi sangat penting untuk memahami posisi masyarakat yang opresif dalam konteks struktur sosial dan ekonomi dimana mereka hidup.⁷

Jadi, berdasarkan paparan sederhana diatas jelaslah bahwa proses pengembangan atau pemberdayaan pada akhirnya akan menyediakan sebuah ruang kepada masyarakat untuk mengadakan pilihan-pilihan. Sebab, manusia atau masyarakat yang dapat memajukan pilihan-pilihan dan dapat memilih dengan jelas adalah masyarakat yang mempunyai kualitas

Sementara itu, pemberdayaan sosial-ekonomi ialah: usaha memberi pengetahuan, keterampilan serta menumbuhkan kepercayaan diri serta kemauan kuat dalam diri seseorang sehingga mampu membangun suatu kehidupan sosial-ekonomi yang lebih baik dengan kekuatan sendiri. Singkatnya, pemberdayaan social ekonomi bermaksud menciptakan

⁶ Nanih Machendrawaty dkk., *Pengembangan Masyarakat Islam*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1994) h. 42

⁷ Harry Hikmat, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*, (Bandung: Humaniora Utama Press, 2010), h. 14

manusia swadaya dalam kegiatan social ekonomi. Pemberdayaan sosial-ekonomi ini pada intinya dapat diupayakan melalui berbagai kegiatan antara lain pelatihan, pendampingan, penyuluhan, pendidikan dan keterlibatan berorganisasi demi menumbuhkan dan memperkuat motivasi hidup dan usaha, serta pengembangan pengetahuan dan keterampilan hidup dan kerja.⁸ Terutama di pedesaan, maka pemberdayaan dalam sektor ekonomi merupakan satu strategi pembangunan yang dirangsang bagi peningkatan kehidupan ekonomi dan sosial masyarakat.

2. Pemberdayaan Perempuan

Realitas ketidakadilan bagi kaum perempuan mulai dari marginalisasi, makhluk Tuhan nomor dua, separoh harga laki-laki, sebagai pembantu, tergantung pada laki-laki dan bahkan sering diperlakukan dengan kasar atau setengah budak. Seakan memposisikan perempuan sebagai kelompok masyarakat kelas dua, yang berimbas pada berkurangnya hak-hak perempuan termasuk hak untuk mendapatkan pendidikan. Kondisi perempuan di Indonesia dalam bidang pendidikan relatif masih sangat rendah dibandingkan laki-laki. Semakin tinggi tingkat pendidikan, semakin sedikit jumlah perempuan yang mengecapnya.⁹ Sehubungan dengan hal tersebut pemberdayaan perempuan penting untuk dilakukan.

Pemberdayaan perempuan adalah usaha pengalokasian kembali kekuasaan melalui perubahan struktur sosial. Posisi perempuan akan membaik hanya ketika perempuan dapat mandiri dan mampu menguasai atas keputusan-keputusan yang berkaitan dengan kehidupannya. Terdapat dua ciri dari pemberdayaan perempuan. Pertama, sebagai refleksi kepentingan emansipatoris yang mendorong masyarakat berpartisipasi secara kolektif dalam pembangunan. Kedua, sebagai proses melibatkan diri individu

⁸ Yayasan SPES, *Pembangunan Berkelanjutan* (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1992), h. 245

⁹ Ismah Salman, *Keluarga Sakinah dalam Aisyiyah*, (Jakarta: PSAP Muhammadiyah, 2005), cet. Ke-1, h.181

atau masyarakat dalam proses pencerahan, penyadaran dan pengorganisasian kolektif sehingga mereka dapat berpartisipasi.¹⁰

Pemberdayaan terhadap perempuan adalah salah satu cara strategis untuk meningkatkan potensi perempuan dan meningkatkan peran perempuan baik di domain publik maupun domestik. Hal tersebut dapat dilakukan diantaranya dengan cara:¹¹

- 1) Membongkar mitos kaum perempuan sebagai pelengkap dalam rumah tangga.

Pada zaman dahulu, muncul anggapan yang kuat dalam masyarakat bahwa kaum perempuan adalah konco wingking (teman di belakang) bagi suami serta anggapan “*swarga nunut neraka katut*” (ke surga ikut, ke neraka terbawa). Kata nunut dan katut dalam bahasa Jawa berkonotasi pasif dan tidak memiliki inisiatif, sehingga nasibnya sangat tergantung kepada suami.

- 2) Memberi beragam ketrampilan bagi kaum perempuan.

Memberikan keterampilan bagi kaum perempuan agar perempuan dapat produktif dan tidak menggantungkan nasibnya terhadap kaum laki-laki. Berbagai ketrampilan bisa diajarkan, diantaranya: ketrampilan menjahit, menyulam serta berwirausaha dengan membuat kain batik dan berbagai jenis makanan.

- 3) Memberikan kesempatan seluas-luasnya terhadap kaum perempuan untuk bisa mengikuti atau menempuh pendidikan seluas mungkin.

Hal ini diperlukan mengingat masih menguatnya paradigma masyarakat bahwa setinggi-tinggi pendidikan perempuan toh nantinya akan kembali ke dapur. Inilah yang mengakibatkan masih rendahnya (sebagian besar) pendidikan bagi perempuan.

Dalam hal peningkatan ekonomi perempuan di Indonesia khususnya di daerah perdesaan, perempuan memiliki keterbatasan dalam menjalankan

¹⁰ Zakiyah, *Pemberdayaan Perempuan oleh Lajnah Wanita, Jurnal Pengkajian Masalah Sosial Keagamaan*, XVII, 01 (Januari-Juni 2010), h.44

¹¹ Ismah Salman, op.cit., h. xiv

aktivitasnya, keterbatasan tersebut seperti rendahnya pendidikan, keterampilan, sedikitnya kesempatan kerja, dan juga hambatan ideologis perempuan yang terkait rumah tangga. Selain itu perempuan juga dihadapkan pada kendala tertentu yang dikenal dengan istilah “*triple burden of women*”, yaitu perempuan harus melakukan fungsi reproduksi, produksi dan fungsi sosial secara bersamaan di masyarakat. Hal tersebut menyebabkan kesempatan perempuan untuk memanfaatkan peluang ekonomi yang ada menjadi sangat terbatas.

Oleh karena itu program pemberdayaan bagi perempuan di bidang ekonomi sangat diperlukan karena pada dasarnya perempuan memiliki potensi yang luar biasa dalam perekonomian terutama dalam pengaturan ekonomi rumah tangga.

Menurut Riant Nugroho, tujuan dari program pemberdayaan perempuan adalah:¹²

- 1) Meningkatkan kemampuan kaum perempuan untuk melibatkan diri dalam program pembangunan, sebagai partisipasi aktif (subjek) agar tidak sekedar menjadi objek pembangunan seperti yang terjadi selama ini.
- 2) Meningkatkan kemampuan kaum perempuan dalam kepemimpinan, untuk meningkatkan posisi tawar-menawar dan keterlibatan dalam setiap pembangunan baik sebagai perencana, pelaksana, maupun melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan.
- 3) Meningkatkan kemampuan kaum perempuan dalam mengelola usaha skala rumah tangga, industri kecil maupun industri besar untuk menunjang peningkatan kebutuhan rumah tangga, maupun untuk membuka peluang kerja produktif dan mandiri.
- 4) Meningkatkan peran dan fungsi organisasi perempuan di tingkat lokal sebagai wadah pemberdayaan kaum perempuan agar dapat terlibat

¹²Riant Nugroho dan Randy W, *Manajemen Pemberdayaan: Sebuah Pengantar dan Panduan untuk Pemberdayaan Masyarakat*, (Jakarta: Elex Media Komputindo, 2007), h. 45

secara aktif dalam program pembangunan pada wilayah tempat tinggalnya.

Adapun program-program pemberdayaan perempuan yang ditawarkan menurut Riant Nugroho adalah:¹³

- 1) Penguatan organisasi kelompok perempuan di segala tingkat mulai dari kampung hingga nasional. Seperti misalnya PKK (Pembinaan Kesejahteraan Keluarga), perkumpulan koperasi maupun yayasan sosial. Penguatan kelembagaan ditujukan untuk meningkatkan kemampuan lembaga agar dapat berperan aktif sebagai perencana, pelaksana, maupun pengontrol.
- 2) Peningkatan fungsi dan peran organisasi perempuan dalam pemasaran sosial program-program pemberdayaan. Hal ini penting mengingat selama ini program pemberdayaan yang ada, kurang disosialisasikan dan kurang melibatkan peran masyarakat.
- 3) Pelibatan kelompok perempuan dalam perencanaan, pelaksanaan dan monitoring semua program pembangunan yang ada. Keterlibatan perempuan meliputi program pembangunan fisik, penguatan ekonomi, dan peningkatan kualitas sumber daya manusia.
- 4) Peningkatan kemampuan kepemimpinan perempuan, agar mempunyai posisi tawar yang setara serta memiliki akses dan peluang untuk terlibat dalam pembangunan.
- 5) Peningkatan kemampuan anggota kelompok perempuan dalam bidang usaha (skala industri kecil/rumah tangga hingga skala industri besar) dengan berbagai keterampilan yang menunjang seperti kemampuan produksi, kemampuan manajemen usaha serta kemampuan.

3. Cakupan Pemberdayaan

Agar pemberdayaan dapat berjalan secara efektif, cakupan pemberdayaan perempuan setidaknya menyentuh empat aspek yaitu afektif, kognitif,

¹³ *Ibid.*, h. 46

psikomotorik, dan konatif. Adapun tahapan dan cakupan pemberdayaan secara teoritis dapat diamati pada tabel berikut ini.

Tabel 2.1: Tahapan Pemberdayaan dengan Pendekatan Afektif, Kognitif, Psikomotorik dan Konatif

Tahapan	Afektif	Kognitif	Psikomotorik	Konatif
I	Belum merasa sadar peduli	Belum memiliki wawasan pengetahuan	Belum memiliki ketrampilan dasar	Tidak berperilaku membangun
II	Tumbuh rasa kesadaran & kepedulian	Menguasai pengetahuan dasar	Menguasai ketrampilan dasar	Bersedia terlibat dalam Pembangunan
III	Memupuk semangat kesadaran & kepedulian	Mengembangkan pengetahuan dasar	Mengembangkan ketrampilan dasar	Berinisiatif untuk mengambil Peran dalam pembangunan
IV	Merasa membentukkan kemandirian	Mendalami pengetahuan pada tingkat yg lebih tinggi	Memperkaya variasi ketrampilan	Berposisi secara mandiri untuk Membangun diri dan lingkungan

Sumber: Sulistiyani, Ambar Teguh, 2004: 84-85.¹⁴

Dalam rangka memberdayakan perempuan di bidang usaha ekonomi produktif diperlukan langkah-langkah konkrit, sehingga tahapan pemberdayaan serta cakupannya menjadi semakin jelas. Upaya memberdayakan perempuan menyangkut pribadi yang memiliki kapasitas yang berbeda, sehingga perlu diperhitungkan dengan cermat. Sesuai dengan tabel tersebut di atas, maka pemberdayaan perempuan yang dimaksud harus menyentuh pada keempat aspek secara bertahap.

4. Pemberdayaan Masyarakat dengan Pendekatan ABCD (*Asset Based Community Development*)

Pendekatan ABCD merupakan pendekatan yang mengarah pada pemahaman dan internalisasi asset, potensi, kekuatan, dan penda penggunaannya secara mandiri dan maksimal. Asset adalah segala sesuatu yang berharga,

¹⁴ Ambar Teguh Sulistiyani, *Memahami Good Governance Dalam Perspektif Sumber Daya Manusia*, (Yogyakarta: Gaya Media, 2004), h. 84-85

bernilai sebagai kekayaan atau perbendaharaan. Segala yang bernilai tersebut memiliki guna untuk memenuhi kebutuhan.¹⁵

Strategi yang digunakan oleh fasilitator yang dilakukan bersama masyarakat untuk terwujudnya pendampingan adalah:

- 1) *discovery* (menemukan),
- 2) *dream* (mimpi),
- 3) *design* (merancang),
- 4) *define* (menentukan), dan
- 5) *destiny* (memastikan).

Prinsip pengembangan masyarakat berbasis aset (ABCD) sebagai berikut: setengah terisi lebih berarti, semua punya potensi, partisipasi, kemitraan, penyimpangan positif, berasal dari dalam masyarakat, dan mengarah pada sumber energi.¹⁶

- 1) Setengah Terisi lebih Berarti (*Half Full Half Empty*)

Salah satu modal utama dalam program pengabdian terhadap masyarakat berbasis aset adalah merubah cara pandang komunitas terhadap dirinya. Tidak hanya terpaku pada kekurangan dan masalah yang dimiliki. Tetapi memberikan perhatian kepada apa yang dipunyai dan apa yang dapat dilakukan.¹⁷

- 2) Semua Punya Potensi (*Nobody Has Nothing*)

Dalam konteks ABCD, prinsip ini dikenal dengan istilah “Nobody has nothing”. Setiap manusia terlahir dengan kelebihan masing-masing. Tidak ada yang tidak memiliki potensi, walau hanya sekedar kemam-

¹⁵ Agus Afandi, dkk, *Modul Participatory Action Research*, (Surabaya: LPPM UIN Sunan Ampel, 2014), h. 308.

¹⁶ Nadhir Salahuddin, dkk, *Panduan KKN ABCD UIN Sunan Ampel Surabaya*, (LPPM IAIN Sunan Ampel Surabaya, 2015), h. 26.

¹⁷ Christopher Dureau, *Pembaru dan Kekuatan Lokal Untuk Pembangunan*, Australian Community Development and Civil Society Strengthening Scheme (ACCESS) Tahap II, (Agustus 2013), h. 14.

puan untuk tersenyum dan memasak air.Semua berpotensi dan semua bisa berkontribusi.

3) Partisipasi (*Participation*)

Partisipasi adalah suatu keterlibatan mental dan emosi seseorang kepada pencapaian tujuan dan ikut bertanggung jawab di dalamnya. Banyak ahli memberikan pengertian mengenai konsep partisipasi.¹⁸

Partisipasi berarti peran yang sangat urgen terhadap masyarakat untuk meningkatkan perekonomian baik dalam bentuk pernyataan maupun dalam bentuk kegiatan dengan memberi masukan pikiran, tenaga, waktu, keahlian, modal dan atau materi, serta ikut memanfaatkan dan menikmati hasil-hasil pembangunan.

4) Kemitraan (*Partnership*)

Partnership merupakan salah satu prinsip utama dalam pendekatan pengembangan masyarakat berbasis aset (*Asset Based Community Development*). Partnership merupakan modal utama yang sangat dibutuhkan dalam memaksimalkan posisi dan peran masyarakat dalam pembangunan yang dilakukan. Hal itu dimaksudkan sebagai bentuk pembangunan dimana yang menjadi motor dan penggerak utamanya adalah masyarakat itu sendiri (*community driven development*). Karena pembangunan yang dilakukan dalam berbagai varinnya seharusnya masyarakatlah yang harus menjadi penggerak dan pelaku utamanya. Sehingga diharapkan akan terjadi proses pembangunan yang maksimal, berdampak empowerment secara masif dan terstruktur. Hal itu terjadi karena dalam diri masyarakat telah terbentuk rasa memiliki (*sense of belonging*) terhadap pembangunan yang terjadi di sekitarnya.

5) Penyimpangan Positif (*Positive Deviance*)

Positive Deviance atau (PD) secara harfiah berarti penyimpangan positif. Secara terminologi positive deviance (PD) adalah sebuah pendekatan terhadap perubahan perilaku individu dan sosial yang didasarkan pada realitas bahwa dalam setiap masyarakat meskipun bisa jadi tidak banyak

¹⁸ Suranto Aw, *Komunikasi Sosial Budaya*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hal. 18.

terdapat orang-orang yang mempraktekkan strategi atau perilaku sukses yang tidak umum, yang memungkinkan mereka untuk mencari solusi yang lebih baik atas masalah yang dihadapi daripada rekan-rekan mereka itu sendiri.¹⁹

6) Berawal Dari Masyarakat (*Endogenous*)

Endogenous dalam konteks pembangunan memiliki beberapa konsep inti yang menjadi prinsip dalam pendekatan pengembangan dan pemberdayaan komunitas -masyarakat berbasis asset- kekuatan. Beberapa konsep inti yang dimaksud adalah:²⁰

- a) Memiliki kendali lokal atas proses pembangunan peningkatan perekonomian.
- b) Mempertimbangkan nilai budaya secara sungguh-sungguh.
- c) Mengapresiasi cara pandang yang pernah diperoleh masyarakat.
- d) Menemukan keseimbangan antara sumber internal dan eksternal.
- e) Menuju Sumber Energi (Heliotropic)

Energi dalam pengembangan bisa beragam. Di antaranya adalah mimpi besar yang dimiliki oleh komunitas, proses pengembangan yang apresiatif, atau bisa juga keberpihakan anggota komunitas yang penuh totalitas dalam pelaksanaan program. sumber energi ini layaknya keberadaan matahari bagi tumbuhan. Terkadang bersinar dengan terang, mendung, atau bahkan tidak bersinar sama sekali. Sehingga energi dalam komunitas ini harus tetap terjaga dan dikembangkan.

¹⁹ Edi Suharto, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, (Bandung: Refika Aditama, 2010), h. 25.

²⁰ Suntoyo Usman, *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009), h. 28.

BAB III

OBJEK PENGABDIAN

A. Lokasi Pengabdian

Pengabdian ini dilaksanakan di Musholla Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar Gresik. Desa Manyarsidorukun merupakan desa di wilayah Kecamatan Manyar yang berdekatan dengan tambak dan laut.

Komunitas dampungannya adalah Jama'ah Musholla Putri Manbaul Falah yang mempunyai usaha pengolahan hasil laut dan tambak berupa pengemasan kerupuk goreng.

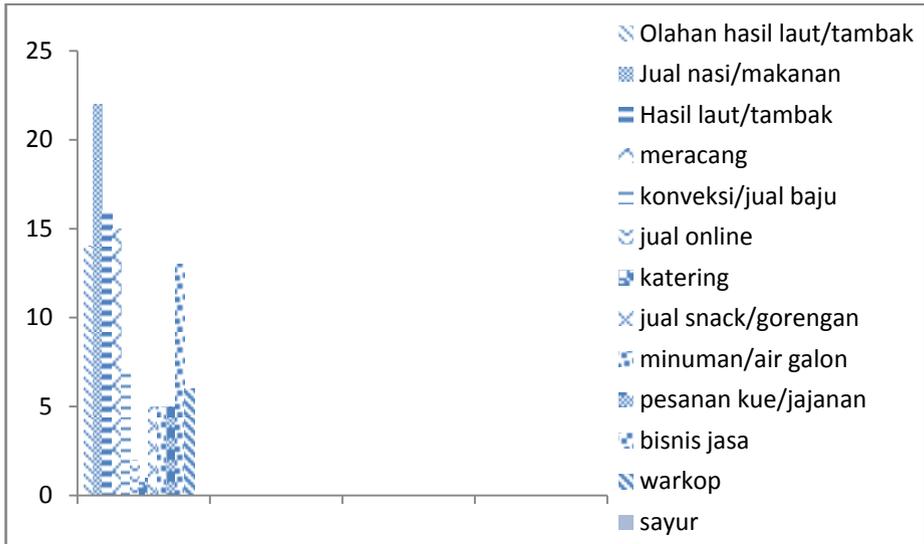
B. Gambaran Umum Perekonomian Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyar Sidorukun Kecamatan Manyar

Musholla Manbaul Falah merupakan satu-satunya musholla putri yang berada di Desa Manyarsidorukun. Desa Manyarsidorukun merupakan desa yang dikelilingi industri dan kawasan pertambakan. Tidak mengherankan apabila mata pencaharian warga Manyar Sidorukun adalah bergerak di sektor industri dengan berprofesi menjadi buruh pabrik maupun sebagai pemilik tambak. Adapun kaum perempuan di Desa Manyarsidorukun mempunyai pekerjaan yang variatif.

Sebagai satu-satunya musholla yang berada di Desa Manyar Sidorukun, maka jamaah musholla merupakan warga perempuan dari Desa Manyarsidorukun. Terdapat 114 anggota jamaah musholla putri yang mempunyai

usaha atau bisnis. Detail usaha yang digeluti jamaah musholla putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun ditunjukkan pada gambar 3.1:

Gambar 3.1: Diagram Jenis Usaha yang Dikelola jamaah musholla putri Manbaul Falah Desa Manyar Sidorukun Kecamatan Manyar



Berdasarkan diagram di atas dapat disimpulkan bahwa jamaah musholla putri Manbaul Falah Desa Manyar Sidorukun yang mempunyai usaha paling banyak adalah pada bidang jual nasi/makanan seperti jual nasi bungkus, pecel, rawon dan lainnya yaitu sebanyak 22 orang, dibawahnya ada usaha hasil laut/tambak seperti agen kepiting, jual beli udang, bakul bandeng terdapat 16 orang, lalu usaha dalam bidang pengolahan hasil laut/tambak seperti pengemasan kerupuk, otak-otak, dan lainnya terdapat 14 orang, selanjutnya merancang atau jual kebutuhan pokok seperti beras, gula dan lainnya terdapat 15 orang, konveksi/ jual baju terdapat 7 orang, catering masakan hanya 1 orang usaha ini paling sedikit diminati ibu-ibu Manyar Sidorukun, lalu usaha air galon/minuman, pesanan kue, jual snack/gorengan masing-masing 5 orang, selanjutnya pada bidang bisnis jasa 13 orang.

C. Manajemen Bisnis Usaha Pengemasan Aneka Produk Kerupuk Oleh Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyar Sidorukun Kecamatan Manyar

Dari data diperoleh bahwa usaha yang dikelola oleh jamaah musholla putri Manbaul Falah menunjukkan mayoritas di usaha yang berbasis hasil laut/tambak. Dari 114 anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah, ada 30 anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah atau 26.3 % yang mengelola usaha yang berbasis hasil laut atau tambak selainnya di usaha non hasil laut/tambak, dengan klasifikasi terdapat 16 orang yang berdagang hasil laut/tambak seperti agen kepiting, jual beli udang, bakul bandeng. Lalu usaha dalam bidang pengolahan hasil laut/tambak seperti pengemasan kerupuk, otak-otak, dan lainnya terdapat 14 orang. Sebagai daerah yang berbatasan langsung dengan laut maupun tambak, tidak mengherankan apabila usaha yang dikelola oleh jamaah musholla putri Manbaul Falah adalah berbasis hasil laut/tambak.

Dalam penelitian ini, peneliti berfokus pada perkembangan bisnis yang dikembangkan jamaah musholla putri Manbaul Falah yang berfokus dalam bidang pengolahan hasil laut/tambak dalam hal ini pengemasan kerupuk dan kendala bisnis yang dialami. Berikut ini profil masing-masing pengusahanya.

1. Ibu Umi Salamah

Ibu Umi Salamah merupakan jamaah musholla putri Manbaul Falah yang berasal dari RT 6. Beliau memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada awal tahun 2013 dengan modal awal Rp 500.000. Varian kerupuk yang dikemas meliputi kerupuk kembang, kerupuk puli, dan kerupuk Ikan. Harga kerupuk kemasan Ibu Umi Salamah untuk kemasan kecil Rp 2000 dan kemasan agak besar Rp 3000. Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Umi Salamah memperoleh bahan mentah dengan cara membeli dari pusat kerupuk mentah, jadi bahan mentah bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan minyak goreng sebagaimana proses menggoreng sebagaimana ibu

rumah tangga lainnya. Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Salamah pada awalnya dilakukan secara sederhana yaitu dengan menggunkan lilin untuk merekatkan plastik, namun sekarang pengemasan sudah dilakukan secara modern dengan alat pengemas plastik.

Sebagai pembeda dengan produksi kerupuk kemasan lainnya, kerupuk yang dikemas oleh Ibu Salamah juga diberi label. Label terbuat dari kertas labeling berupa lambang kerupuk ikan dan tertera no. telepon, dan alamat untuk memesan pada kemasan plastik sisi luar. Dalam memasarkan produk kerupuk kemasan buatannya, pada awalnya Ibu Umi Salamah mempromosikan lewat acara perkumpulan ibu-ibu PKK yang pada akhirnya dikenal oleh masyarakat dan untuk pemesanan langsung berkunjung di rumah. Dalam mengelola keuangan, Ibu Umi Salamah telah mampu memisahkan hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Ini bertujuan agar tidak mengalami kesulitan dalam mengetahui nominal laba/rugi. Namun demikian pendapatan dari penjualan kerupuk goreng kemasan masih tidak menentu, karena tergantung ada tidaknya pesanan. Terkadang banjir pesanan, pernah sampai sebulan mendapat laba Rp 1.500.000. Namun juga terkadang tidak ada sama sekali pesanan sehingga tidak ada pemasukan. Oleh karena itu, pendapatan dari laba usaha kerupuk kemasan tidak bisaditabung karena pendapatan dari penjualan kerupuk langsung dibelikan bahan baku baru seperti minyak, kerupuk mentah, dan lainnya.

2. Ibu Hj. Ita

Ibu Hj. Ita juga merupakan anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah yang memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada pertengahan tahun 2011 dengan modal awal Rp 1.500.000 yang diperoleh dari uang tabungan. Varian kerupuk yang dikemas meliputi kerupuk kembang, kerupuk puli, kerupuk udang, kerupuk oven, dan kerupuk ikan. Harga kerupuk kemasan Ibu Hj. Ita Rp 3000.

Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Hj Ita memperoleh bahan mentah dengan cara membeli dari pusat kerupuk mentah di pasar Pabean Surabaya, jadi bahan mentah langsung dalam skala besar, namun

bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan minyak goreng, namun ada juga yang dilakukan tanpa penjemuran, namun di oven yang selanjutnya dilakukan proses menggoreng.

Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Hj. Ita menggunakan peralatan modern berupa alat pengemas plastik. Sebagai pembeda dengan produksi kerupuk kemasan lainnya, kerupuk yang dikemas oleh Ibu Hj. Ita juga diberi label. Label terbuat dari kertas Labeling berupa lambang kerupuk ikan dan tertera no. telepon, dan alamat untuk memesan pada kemasan plastik sisi luar. Dalam memasarkan produk kerupuk kemasan bukannya, Ibu Hj. Ita sudah memanfaatkan pemasaran online melalui BBM, Facebook, WA, dan juga promosi secara langsung kepada masyarakat saat ada perkumpulan tertentu.

Dalam mengelola keuangan, Ibu Hj. Ita juga telah mampu memisahkan Hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Hal ini dilakukan agar pendapatan tidak bercampur serta tidak tidak mengalami kesulitan dalam mengetahui nominal laba/rugi. Hj. Ita juga telah mampu menyisihkan 30% dari omset penjualan untuk ditabung.

3. Ibu Nunul

Ibu Nunul merupakan anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah yang memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada awal tahun 2014 dengan modal awal Rp 1000.000 yang diperoleh dari gaji suami. Varian kerupuk yang dikemas meliputi kerupuk ikan dan kerupuk puli. Harga kerupuk kemasan Ibu Umi Salamah untuk kemasan kecil Rp 3000 dan kemasan agak besar Rp 5000.

Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Nunul memperoleh bahan mentah dengan cara membeli dari pusat kerupuk mentah, jadi bahan mentah bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan

minyak goreng sebagaimana proses menggoreng sebagaimana ibu rumah tangga lainnya. Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Nunul sudah dilakukan secara modern dengan alat pengemas plastik.

Sebagai pembeda dengan produksi kerupuk kemasan lainnya, kerupuk yang dikemas oleh Ibu Salamah juga diberi label. Label terbuat dari kertas Labeling berupa lambang kerupuk ikan dan tertera no. telepon, dan alamat untuk memesan pada kemasan plastik sisi luar. Dalam memasarkan produk kerupuk kemasan buatannya, pada awalnya Ibu Nunul menjajakan ke rumah-rumah, akhirnya sudah dikenal, dan untuk memesan kebanyakan datang kerumah langsung karena mayoritas yang pesan adalah orang manyar sendiri, tetapi juga ada yang melalui telpon.

4. Ibu Nur

Ibu Nur merupakan anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah yang berasal dari RT.8 yang memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada awal tahun 2016 dengan modal awal Rp 50.000. Varian kerupuk yang dikemas hanya kerupuk puli. Harga kerupuk kemasan Ibu Nur untuk kemasan kecil Rp 1000. Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Nur memperoleh bahan mentah dengan cara membeli dari took terdekat, jadi bahan mentah bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan minyak goreng sebagaimana proses menggoreng sebagaimana ibu rumah tangga lainnya. Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Nur masih dilakukan secara sederhana dengan plastik bening ukuran 15x5 cm dan direkatkan dengan api lilin. Kerupuk yang dikemas Bu Nur tanpa menggunakan label. Cara pemasarannya Cuma di titip-titipkan ke warung-warung, jika habis di stok lagi tapi kadang juga ada yang dikembalikan. Dalam mengelola keuangan, Ibu Nur telah mampu memisahkan Hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Pendapatan Rp 100.000 per minggu. Bahkan bisa menabung sampai Rp. 25.000.

5. Ibu Wiwik

Ibu Wiwik merupakan anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah berasal dari RT 1 yang memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada awal tahun 2011 dengan modal awal Rp 300.000. Varian kerupuk yang dikemas meliputi kerupuk Ikan, kerupuk upil, dan kerupuk puli. Harga kerupuk kemasan Ibu Wiwik untuk kerupuk ikan dan puli harganya Rp 3000 dan kerupuk upil Rp 2000.

Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Wiwik tidak merekrut karyawan, hanya dibantu oleh keluarga internal. Ibu Wiwik memperoleh bahan mentah dengan cara membeli dari pusat kerupuk mentah, jadi bahan mentah bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan minyak goreng sebagaimana proses menggoreng sebagaimana ibu rumah tangga lainnya. Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Wiwik sudah dilakukan secara modern dengan alat pengemas plastik.

Sebagai pembeda dengan produksi kerupuk kemasan lainnya, kerupuk yang dikemas oleh Ibu Wiwik juga diberi label. Kerupuk kemasan diberi label “Puteri Kembar”. Label terbuat dari kertas Labeling berupa lambang puteri kembar dan tertera no. telepon, dan alamat untuk memesan pada kemasan plastik sisi luar. Dalam mengelola keuangan, Ibu Wiwik belum mampu memisahkan hasil dari penjualan dengan keuangan keluarga. Hal ini terjadi karena pendapatan dari kerupuk ini untuk biaya tambahan kebutuhan keluarga. Pendapatan per minggu bisa mencapai lebih dari 200.000. Ibu Wiwik juga bisa menabung kira-kira 30% dari laba.

6. Ibu Afifah

Ibu Afifah merupakan anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah berasal dari RT 3 yang memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada awal tahun 2016 dengan modal awal Rp 50.000. Kerupuk yang dikemas adalah kerupuk tuna. Harga kerupuk kemasan Ibu Afifah mulai Rp 500 dan Rp 1000.

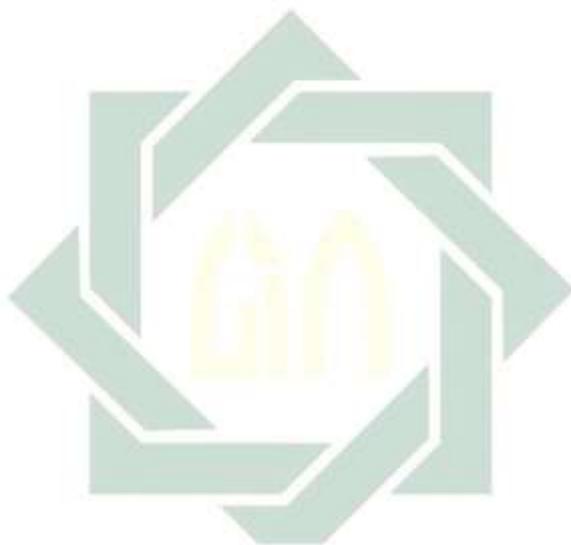
Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Afifah tidak merekrut karyawan, hanya dibantu oleh keluarga internal. Ibu Afifah memperoleh bahan mentah dengan cara membeli dari pusat kerupuk mentah, jadi bahan mentah bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan minyak goreng sebagaimana proses menggoreng sebagaimana ibu rumah tangga lainnya. Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Afifah masih dilakukan secara sederhana dengandikemas di plastik bening ukuran 3 jari dan direkat dengan api lilin. Kerupuk yang dikemas Bu afifah tanpa menggunakan label. Cara pemasarannya Cuma dijual di warung sendiri. Omset perhari berkisar 10.000-15.000.

Dalam mengelola keuangan, Ibu Afifah masih mencampur dengan keuangan keluarga. Ibu Afifah belum bisa menyisihkan uangnya untuk ditabung.

7. Ibu Nur Yaumin

Ibu Nur Yaumin merupakan anggota jamaah musholla putri Manbaul Falah berasal dari RT 6 yang memulai usaha pengemasan kerupuk goreng pada bulan Maret tahun 2016 dengan modal awal Rp 75.000 yang berasal dari keuntungan merancang. Kerupuk yang dikemas adalah kerupuk ikan. Harga kerupuk kemasan Ibu Nur Yaumin Rp 500. Dalam memproduksi kerupuk kemasan, Ibu Nur Yaumin tidak merekrut karyawan, hanya dibantu oleh keluarga internal. Ibu Nur Yaumin memperoleh bahan mentah dengan cara Titip orang yang biasa produksi kerupuk membeli dari pusat kerupuk mentah, jadi bahan mentah bukan berasal dari buatan sendiri. Pengolahan kerupuk dilakukan secara sederhana yaitu dengan cara dijemur di bawah panas matahari terik dan digoreng biasa di atas wajan penggorengan dengan minyak goreng sebagaimana proses menggoreng sebagaimana ibu rumah tangga lainnya. Pengemasan kerupuk hasil produk Ibu Nur Yaumin masih dilakukan secara sederhana dengan dikemas di plastic bening ukuran plastik ukuran 15x5 cm dan dipress menggunakan

api lilin. Cara pemasarannya Cuma di titip-titipkan ke warung-warung, jika habis di stok lagi tapi kadang juga ada yang dikembalikan. Dalam mengelola keuangan, Ibu Nur Yaumin sudah mampu memisahkan hasil dari penjualan dengan keuangan keluarga. Pendapatan per hari untuk tiga warung adalah $15.000 \times 3 = 45.000$. Ibu Nur Yaumin juga Bisa menyisihkan pendapatannya untu ditabung tapi tidak banyak.



BAB IV

PELAKSANAAN PENGABDIAN

Sebagaimana dipaparkan dalam Bab 1, strategi aksi pelaksanaan pemberdayaan masyarakat ini, dilakukan dengan serangkaian mekanisme yang telah ditetapkan agar tercapai tujuan yang dimaksud.

Adapun tahapan-tahapan pelaksanaannya ditunjukkan dalam tabel 4.1

Tabel 4.1: Matriks Jadwal Pelaksanaan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil bagi Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah dengan Pendekatan ABCD

Tahap	Tujuan	Kegiatan	Jadwal Pelaksanaan	Bukti
Inkulturasasi	Komunitas mengetahui maksud kehadiran Tim pengabdian	Silaturahmi ke Kepala Desa, Pengurus Muslimat Fatayat NU, jamaah musholla putri Manbaul Falah, dan tokoh masyarakat	Minggu ke-4 Bulan September 2016	Catatan Lapangan dan foto
	Munculnya kepercayaan dari komunitas terhadap tim pengabdian	Mengikuti majelis taklim atau kegiatan yang diadakan muslimat fatayat Nu	Minggu ke-1 s.d. Minggu ke-4 Bulan Oktober 2016	Catatan Lapangan dan foto
	Tim pengabdian, memfasilitasi kelompok masyarakat yang ada sebagai core group	Pembentukan core group	Minggu ke-4 Bulan Oktober 2016	Susunan personalia core group

Discovery	Tim pengabdian mengidentifikasi asset dan potensi desa	Melakukan pemetaan asset melalui fgd dan interview	Minggu ke-1 Bulan Nopember 2016	Hasil pemetaan fisik, field note
Design	Mengetahui asset yang dimiliki	Mensosialisasikan hasil pemetaan asset kepada masyarakat dan aparat desa setempat	Minggu ke-1 Bulan Nopember 2016	Foto dan hasil FGD
	Mengidentifikasi peluang	Mengidentifikasi peluang dan kemitraan		
		Merencanakan program kerja		Tabel program kerja
Define	Terlaksananya prioritas program kerja	Memfasilitasi pelaksanaan program pilihan masyarakat	Minggu ke-2 Bulan Nopember 2016	Field note kegiatan
Refleksi	Mengetahui sejauh mana Program membawa dampak perubahan	Melakukan monitoring kegiatan	Minggu ke-2 Bulan Desember 2016	Hasil monitoring dan jurnal refleksi.

Dari rincian matriks pelaksanaan pengabdian di atas dapat diuraikan sebagai berikut:

A. Inkulturasi

Pada tahapan ini inkulturasi ini dilakukan pada dua ranah, yaitu ranah elitis dan ranah kultural populis.

1. Ranah Elitis

Inkulturasi di ranah elitis dilaksanakan di minggu ke-4 Bulan September 2016. Proses inkultuasi ini ditujukan agar penentu kebijakan daerah setempat mengetahui maksud kehadiran tim pengabdian. Peneliti melakukan koordinasi dengan pejabat pemerintah desa setempat terkait topik pengabdian yang akan dilakukan. Dalam pelaksanaan koordinasi ini, peneliti mendapatkan beberapa informasi di antaranya:

- a. Letak geografis dan bentang alam Desa Manyarsidorukun serta batas-batas wilayahnya.
- b. Gambaran umum tentang kondisi sosial, keagamaan, kultur-budaya, dan perekonomian warga Desa Manyar Sidorukun
- c. Kegiatan berbasis pengarusutamaan gender yang dilaksanakan oleh desa di bawah komando Ibu-Ibu PKK dan Karang Taruna.
- d. Faktor-faktor penghambat dan pendukung pelaksanaan kegiatan organisasi dengan basis pengarusutamaan gender yang diprogram oleh Ibu-Ibu PKK dan Karang taruna
- e. Jenis-jenis kegiatan perekonomian yang dikelola warga Desa Manyarsidorukun
- f. Kegiatan perekonomian berbasis sumberdaya lokal yang dikelola oleh warga Desa Manyarsidorukun
- g. Problematika pengembangan perekonomian berbasis sumberdaya local di Desa Manyar Sidorukun
- h. Berdasarkan informasi kepala desa setempat dan staf desa setempat, kegiatan pengabdian ini menemukan relevansinya di tengah problem yang dihadapi warga dalam pengembangan perekonomian berbasis sumber daya lokal.

2. Ranah Kultural Populis

Inkulurasi di ranah kultural populis ini dilaksanakan mulai minggu ke-4 Bulan September s.d. minggu ke-4 Bulan Oktober 2016. Proses ini dilakukan kepada simpul-simpul masyarakat atau tokoh organisasi kemasyarakatan yang dalam hal ini adalah pengurus Muslimat dan Fatayat NU serta pengurus Musholla Manbaul Falah. Hal ini dilakukan selain untuk menjalin hubungan yang dekat dengan tokoh masyarakat setempat, juga untuk menginformasikan maksud kehadiran tim pengabdian. Oleh karena itu tim pengabdian melakukan pendekatan kepadakomunitas secara terus menerus agar tercipta kepercayaan dari tokoh masyarakat dan komunitas terhadap tim pengabdian. Tim pengabdian pertama kali menemui dan bersilaturahmi dengan pimpinan ormas terbesar di desa tersebut. Koordi-

nasi dilakukan dengan Ibu Ketua Fatayat NU. Koordinasi selanjutnya dilakukan dengan Ketua Muslimat NU. Dari beberapa kali pertemuan dengan Ketua Muslimat dan Fatayat NU tersebut diperoleh informasi lebih mendalam tentang banyak hal di antaranya (sebagaimana sudah dipaparkan di Bab III) :¹

- a. Kegiatan atau program kerja Muslimat Fatayat NU Desa Manyar-sidorukun Kecamatan Manyar
- b. Kegiatan atau program kerja Muslimat Fatayat NU yang berbasis pengarusutamaan gender
- c. Kegiatan Muslimat Fatayat NU yang bertujuan untuk peningkatan dan pengembangan perekonomian anggota
- d. Faktor-faktor penghambat dan pendukung pelaksanaan kegiatan organisasi dengan basis pengarusutamaan gender yang bertujuan untuk peningkatan perekonomian anggota.
- e. Kontribusi pimpinan daerah atau pusat organisasi dalam upaya mendukung pengarusutamaan gender dalam bidang ekonomi
- f. Kontribusi pemerintah daerah atau pusat dalam meningkatkan perekonomian perempuan desa
- g. Jenis-jenis kegiatan perekonomian berbasis sumberdaya lokal yang dikelola anggota Muslimat Fatayat NU serta perkembangannya.
- h. Keadaan perekonomian berbasis sumberdaya lokal yang dikelola Ibu-ibu majelis taklim Muslimat Fatayat NU dan keadaan manajemen bisnisnya.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pengurus Muslimat Fatayat NU, tim peneliti diberikan gambaran mengenai kondisi perekonomian anggota Muslimat Fatayat NU. Pengurus Muslimat Fatayat NU menyambut baik keinginan tim UIN Sunan Ampel untuk bisa melakukan proses pemberdayaan ekonomi khususnya melalui pendampingan manajemen bisnis kepada jamaah Musholla Putri Manbaul Falah yang mempunyai bisnis rumahan terutama bisnis pengolahan hasil laut maupun tambak khususnya

¹Hasil wawancara dengan Ketua Muslimat dan Fatayat NU.

usaha pengemasan kerupuk goreng. Kegiatan ini dilakukan supaya bisnis yang dikelola dapat berkembang sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan jamaah musholla putri yang juga merupakan anggota Muslimat Fatayat NU Desa Manyarsidorukun.

Koordinasi selanjutnya dilakukan dengan pengurus Musholla Manbaul Falah. Musholla Manbaul Falah merupakan satu-satunya musholla khusus perempuan, kebetulan musholla wakaf ini secara khusus dilimpahkan oleh muwakif Musholla (pewakaf Musholla) untuk dimanfaatkan secara penuh oleh Ibu-Ibu Muslimat Fatayat NU sebagai tempat ibadah dan kegiatan keagamaan. Sehingga kami tim peneliti menemui Ibu Hj Anisah, ketua pengurus Fatayat dan juga Ibu Hj Cholisotun Nafsiyah selaku ketua pengurus Muslimat Desa Manyarsidorukun yang kebetulan juga menjadi pengurus Musholla. Tidak lupa tim peneliti juga menemui muwakif Musholla Manbaul Falah yaitu Ibu Hj. Aminah untuk koordinasi tentang kegiatan yang nantinya akan dilaksanakan di musholla ini.

Dari beberapa kali pertemuan dengan pengurus musholla Manbaul Falah secara garis besar ditemukan beberapa problem yang menghambat dalam pengembangan usaha berbasis sumberdaya lokal berupa olahan hasil laut dan tambak khususnya pengemasan kerupuk goreng. Diantara problem tersebut adalah:²

- a. Rendahnya minat mencari informasi dan sumber belajar dalam rangka peningkatan kualitas sumber daya manusia terutama terkait pengembangan usaha.
- b. Rendahnya penguasaan teknologi dan juga informasi pada penerapan manajemen bisnis.
- c. Belum diterapkannya manajemen bisnis yang baik dalam aspek (manajemen produksi, manajemen sumberdaya manusia, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran) ketika menjalankan bisnisnya.
- d. Tidak adanya pencatatan, pelaporan, dan evaluasi yang baik dalam menjalankan bisnis

²Hasil wawancara dengan pengurus musholla Manbaul Falah.

- e. Antar sesama pengusaha sejenis belum terbentuk kelompok usaha.
 - f. Minimnya akses ibu-ibu jamaah musholla Manbaul Falah pada edukasi maupun bantuan modal dari swasta maupun pemerintah daerah setempat.
 - g. Kurangnya keterlibatan pemerintah desa setempat dalam menggalakkan kemajuan bisnis berbasis sumberdaya lokal yang dikelola perempuan.
- Jalinan silaturahmi dengan tokoh masyarakat dalam hal ini pengurus Musholla dan pengurus Muslimat Fatayat NU dan komunitas dilakukan melalui keikutsertaan tim pengabdian dalam kegiatan komunitas yaitu sholat berjamaah maupun majelis taklim yang diadakan di Musholla Manbaul Falah. Kedekatan dengan pengurus musholla, Muslimat Fatayat NU, serta komunitas semakin harmonis. Oleh karena itu atas kesepakatan bersama dibentuklah core group. Core group ini dibentuk sebagai wadah aspirasi kelompok perekonomian jamaah. Core group ini beranggotakan jamaah musholla putri yang mempunyai usaha dan diketuai oleh Ibu Hj. Cholishotun Nafsiyah. Core group inilah yang menjadi cikal bakal terbentuknya kelompok usaha.

B. Discovery

Tahapan discovery dilaksanakan pada minggu ke-1 Bulan Nopember 2016. Pada tahapan ini, tim pengabdian bersama core group mengidentifikasi asset dan potensi jamaah musholla Putri Manbaul Falah. Tim pengabdian melakukan pemetaan asset melalui focus group discussion (FGD) dan interview. Dari hasil pemetaan asset diperoleh data sebagai berikut:

- a. Musholla Manbaul Falah merupakan musholla khusus jamaah putri, sehingga kegiatan atau program yang diperuntukkan perempuan dimungkinkan dapat berjalan dengan optimal.
- b. Pengurus Musholla dan tokoh masyarakat yang mendukung positif kegiatan yang diperuntukkan perempuan.
- c. Jamaah musholla Manbaul Falah yang guyup dan solid.

- d. Wilayah Desa Manyar Sidorukun yang berdekatan dengan tambak dan laut membuat banyak masyarakat yang mempunyai keahlian dalam mengolah hasil tambak maupun laut.
- e. Banyaknya jamaah yang mempunyai usaha sampingan hasil olahan tambak dan laut tapi usaha yang dijalankan tidak berkembang sesuai yang diharapkan.

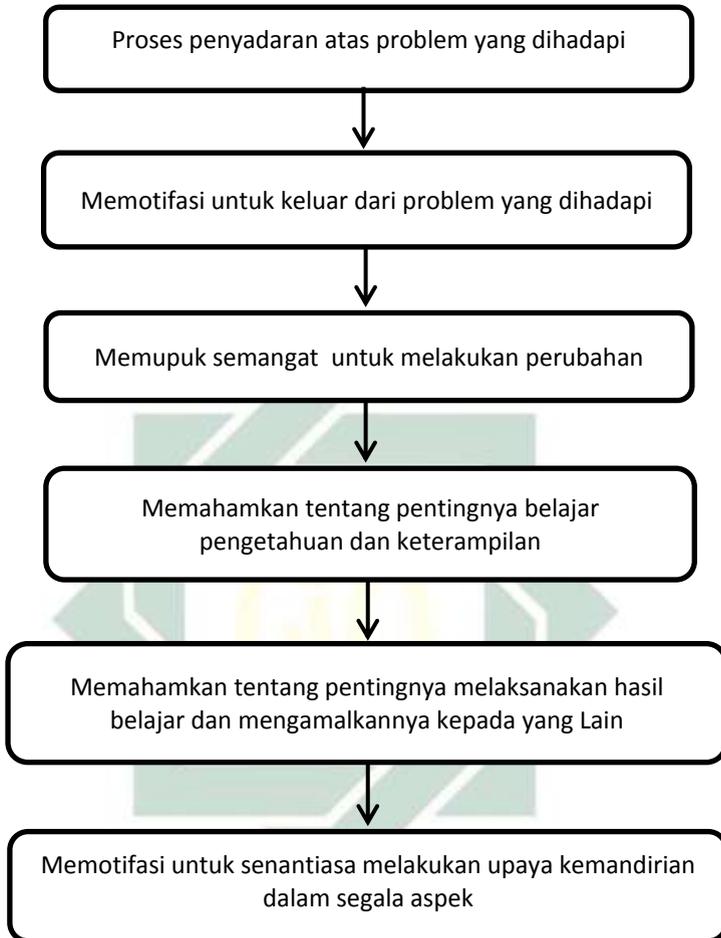
C. Design

Tahapan design ini juga dilaksanakan pada minggu ke-1 Bulan Nopember 2016. Pada tahapan ini, tim pengabdianbersama core group mensosialisasikan hasil pemetaan asset kepada komunitas dan aparat desa setempat. Dari pemetaan asset tersebut ditemukan ada permasalahan besar yang dihadapi jamaah musholla putri yaitu banyaknya jamaah yang mempunyai usaha sampingan hasil olahan tambak dan laut khususnya kerupuk tapi usaha yang dijalankan tidak berkembang sesuai yang diharapkan. Dari hasil sosialisasi tersebut akhirnya disepakati program kerja yang tepat dalam menyelesaikan problem usaha yang dialami jamaah. Program utama yang akan dilaksanakan yaitu pelatihan manajemen bisnis khususnya manajemen pemasaran dan keuangan.

Seiring dengan kedekatan dengan pengurus dan komunitas, maka sebelum dilaksanakan pelatihan manajemen bisnis sebagai program kerja pilihan komunitas, maka tim pengabdian melakukan penyiapan komunitas.

Penyiapan komunitas dilakukan agar komunitas benar-benar siap untuk melaksanakan kegiatan pelatihan. Harapannya ketika komunitas telah siap, maka pelatihan yang diberikan dapat memberikan pengaruh yang nyata. Adapun langkah langkah penyiapan komunitas ditunjukkan dalam bagan berikut:

Gambar 4.1: Bagan Alur Penyiapan Komunitas Sebelum Dilakukan Pelatihan



1. Proses Penyadaran atas Problem yang Dihadapi

Pada tahapan penyadaran ini, tim peneliti secara kekeluargaan berbicara dari hati ke hati dengan jamaah musholla Manbaul Falah yang menggeluti usaha pengemasan kerupuk dengan cara mendatangi ke kediaman masing-masing. Pertemuan dimulai dengan pembicaraan yang bersifat umum sampai ke pada hal yang bersifat khusus terkait pengelolaan bisnis pengemasan kerupuk yang mereka jalankan. Dengan pendekatan

yang bersifat kekeluargaan, secara detail Ibu-Ibu menceritakan keadaan usaha yang mereka jalankan. Di saat itu pula tim peneliti menemukan problem yang dihadapi dan menyadari bahwa mereka mempunyai problem dan problem tersebut harus diselesaikan.³ Sebagaimana pernyataan Ibu Wiwik ketika dilakukan wawancara *“oh ngono ta mbak, tapi aku terus iso opo?”*⁴

2. Memotifasi untuk Keluar dari Problem yang Dihadapi

Setelah dilakukan proses penyadaran akan problem yang dihadapi kepada Jamaah Musholla Manbaul Falah yang menggeluti usaha pengemasan kerupuk. Langkah berikutnya adalah memotifasi untuk keluar dari problem yang dihadapi. Respon Ibu-Ibu begitu bagus. Dibuktikan dengan capaian bahwa hampir secara keseluruhan ingin keluar dari problem manajemen bisnis yang sedang mereka alami. Sebagaimana pernyataan Ibu Salamah ketika dilakukan wawancara *“wah, kok gak ket biyen mbak datang kesini?”*⁵

3. Memupuk Semangat untuk Melakukan Perubahan

Melihat respon jamaah Musholla Manbaul Falah yang menggeluti usaha pengemasan kerupuk yang begitu antusias dalam upaya keluar dari problem yang dihadapi, gayung bersambut dengan langkah selanjutnya yaitu memupuk semangat untuk melakukan perubahan. Pada tahapan ini, maka tim peneliti secara massif dan persuasif mengajak Ibu-Ibu untuk mau berubah dan berupaya melakukan perubahan.

4. Memahami Tentang Pentingnya Belajar Pengetahuan dan Keterampilan

Langkah berikutnya adalah memahami kepada jamaah yang menggeluti usaha pengemasan kerupuk untuk mau belajar pengetahuan dan keterampilan dari sumber manapun. Karena dengan belajar pengetahuan dan keterampilan setidaknya ibu-ibu sudah menemukan jawaban atas problem yang dihadapi. Langkah ini dilakukan untuk

³ Deskripsi kondisi bisnis yang dijalankan sudah dipaparkan dalam Bab 3

⁴ Hasil wawancara dengan Ibu Wiwik tanggal 19 Agustus 2016

⁵ Hasil wawancara dengan Ibu Salamah tanggal 19 Agustus 2016

memotifasi Ibu-Ibu untuk hadir dan berperan aktif dalam kegiatan belajar pengetahuan dan keterampilan melalui pelatihan manajemen bisnis yang akan dilakukan oleh tim peneliti.

5. Memahami tentang pentingnya melaksanakan hasil belajar dan mengamalkannya kepada yang Lain

Kesediaan dan kehadiran jamaah musholla yang menggeluti usaha pengemasan kerupuk untuk mengikuti kegiatan belajar pengetahuan dan keterampilan melalui pelatihan manajemen bisnis adalah wujud antusias Ibu-Ibu untuk belajar. Namun tidak cukup dengan itu saja, tim peneliti menghimbau dan memahamkan kepada Ibu-Ibu tentang pentingnya melaksanakan hasil belajar untuk diterapkan dalam mengelola bisnis dan mengamalkan hasil belajar untuk disampaikan kepada yang lainnya.

6. Memotifasi untuk senantiasa melakukan upaya kemandirian dalam segala aspek

Apabila bisnis yang dikembangkan jamaah Musholla Manbaul Falah berkembang dengan baik dan berjalan sesuai harapan. Maka diharapkan kemandirian Ibu-Ibu dalam segala aspek tercapai terutama mandiri secara ekonomi. Dengan kemandirian yang dimiliki oleh jamaah Musholla Manbaul Falah, maka peran serta perempuan dalam pembangunan desa dan masyarakat dapat terwujud.

Rincian rencana pelaksanaan program pilihan komunitas ditunjukkan dalam tabel 4.2 berikut:

Tabel 4.2: Rencana Pelaksanaan Program Pelatihan Manajemen Bisnis Jama'ah Musholla Putri Manbaul Falah

Tanggal	Program	Tempat	Peserta Kegiatan	Penanggung Jawab
11 November 2016	Persiapan pelaksanaan pelatihan	Musholla		Core Group dan Tim Pengabdian
12 November 2016	Pelaksanaan pelatihan manajemen pemasaran dan	Musholla	Komunitas dampingan	Tim Pengabdian

	keuangan			
13 November 2016	Evaluasi pasca pelaksanaan pelatihan	Musholla		Tim Pengabdian
12Desember	Monitoring dan Evaluasi hasil pendampingan	Musholla	Komunitas dampingan	Tim Pengabdian

D. Define

Sebagaimana kesepakatan dengan komunitas, bentuk kegiatan yang dipilih oleh komunitas adalah pelatihan manajemen bisnis yang berfokus pada pelatihan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan, maka disepakatilah waktu yang tepat untuk melakukan pendampingan sesuai dengan program pilihan komunitas. Pelatihan manajemen bisnis ini dilaksanakan minggu ke-2 Bulan November 2016 di Musholla Manbaul Falah. Peserta pelatihan ini tidak terfokus pada jamaah Musholla Manbaul Falah yang mempunyai usaha pengemasan kerupuk goreng saja, namun juga jamaah Musholla Manbaul Falah yang mempunyai usaha di bidang yang lain. Tercatat ada 30 peserta yang hadir ditambah dengan pengurus mushollah dan pemateri beserta para peneliti. Berikut ini jadwal acara dan deskripsi kegiatan pelatihan manajemen bisnis yang ditunjukkan pada tabel 4.3

Tabel 4.3: Jadwal Acara Pelatihan Manajemen Bisnis Jamaah Musholla Putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik

Pukul	Kegiatan	Pelaksana
08.00 – 08.30	Registrasi	Tim Pengabdian
08.30-09.00	Pembukaan dan Sambutan	Tim Pengabdian dan Pengurus Musholla
09.00-10.00	Potensi UKM dan pengembangannya	Nara Sumber: Ibu Andriani Syamsuri, S.Sos, MM
10.00-11.00	Manajemen Pemasaran Produk UKM	Nara Sumber: Ibu Andriani Syamsuri, S.Sos, MM
11.00-12.00	Tanya Jawab	Moderator

12.00-13.00	Ishoma	Tim Pengabdian
13.00-14.00	Manajemen Keuangan UKM	Nara Sumber: Ibu Andriani Syamsuri, S.Sos, MM
14.00-15.00	Tanya Jawab	Moderator
15.00-15.30	Penutup	Tim Pengabdian dan Pengurus Musholla

Kegiatan pelatihan mengundang nara sumber dari Surabaya seorang pakar manajemen bisnis dari Lembaga Pengembangan Kewirausahaan dan Bisnis Islam (LPKBI) UIN Sunan Ampel Surabaya yaitu Ibu Andriani Samsuri, S.Sos. MM. Beliau pernah mengenyam pendidikan S1 dan S2 di UNIBRAW Malang dan sekarang sedang proses penyelesaian pendidikan S3 nya di UNAIR Surabaya. Selain aktif dalam pengembangan kewirausahaan, beliau juga aktif dalam pemberdayaan masyarakat khususnya perempuan.

Sebelum memulai kegiatan pelatihan, peserta melakukan registrasi. Pada proses registrasi tersebut, tim peneliti membagikan handout materi. Acara dimulai dengan acara seremonial pembukaan yang dilanjutkan dengan sambutan dari tim peneliti. Setelah itu tibalah sesi penyampaian materi. Agar penyampaian materi lebih mudah diserap oleh audiens, tim peneliti telah menyiapkan seperangkat peralatan presentasi berupa LCD dan Proyektor. Nara sumber dengan semangat menyampaikan materi. Pada saat pelaksanaan pelatihan, jamaah Musholla Manbaul Falah terlihat sangat antusias menyimak pemaparan materi. Materi pilihan komunitas yaitu materi manajemen pemasaran dan manajemen keuangan. Meskipun konsentrasi materi pada manajemen pemasaran dan keuangan, namun terlebih dahulu nara sumber menyampaikan materi mengenai potensi UKM dan strategi pengembangannya. Dalam penyampaian materi ini, point-point penting yang disampaikan adalah:

1. Potensi UKM dikembangkan oleh warga terutama yang berbasis sumberdaya lokal.
2. Benefit atau manfaat yang didapat oleh warga yang mengembangkan kewirausahaan dari pada menjadi pegawai swasta atau PNS.

3. Perhatian Pemerintah Provinsi Jawa Timur atas perkembangan UKM di Jatim dengan pemberian bantuan modal.
4. Salah satu upaya pengembangan UKM di Jatim adalah dengan memberikan akses perolehan ijin usaha yang digratiskan.

Pemaparan yang bagus oleh pemateri di sesi awal ini, telah berhasil membangunkan tidur panjang dan membangkitkan semangat para Ibu-Ibu Muslimat Fatayat NU untuk lebih serius dalam menjalankan bisnisnya yang selama ini dianggap sebagai pengisi waktu luang dan kesempatan mendapatkan pendapatan sampingan. Hal ini ditunjukkan oleh beberapa komentar dari audien setelah pemaparan. Salah satunya adalah Ibu Muzahroh yang berkomentar “Jadi pemerintah memperhatikan perkembangan UKM dengan memberikan akses perolehan ijin usaha yang digratiskan? Karena selama ini kabarnya pengurusan ijin usaha membutuhkan biaya yang cukup banyak. Kalau begitu langkahnya gimana ya Bu untuk mengurus ijin usaha agar usaha saya lebih maju?” demikian komentar salah satu audien.⁶

Selanjutnya dilanjutkan penyampaian materi manajemen pemasaran UKM. Dalam penyampaian materi tips dan trik manajemen bisnis pemasaran, pemaparan materi lebih bersifat klinik bisnis dengan contoh kasus yang diberikan lebih banyak berfokus pada pengembangan bisnis berbasis sumberdaya lokal. Point penting materi yang disampaikan sebagai berikut:

1. Sebagai pebisnis yang bergerak di bisnis sumberdaya lokal hasil olahan tambak maupun laut, maka produsen harus paham dan menguasai betul manajemen bisnis meliputi manajemen produksi, sumber daya manusia, keuangan, dan manajemen pemasaran.
2. Dalam manajemen produksi, produsen harus memahami betul sifat dan karakteristik produk yang dijual. Seperti memperhatikan betul kualitas

⁶ Pernyataan Ibu Muzahroh, salah satu pembuat hasil olahan tambak/laut dalam kegiatan pelatihan manajemen bisnis di Musholla Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Manya

produknya dengan memperhatikan batasan kadaluarsa produk, *packaging* produk, dan labeling produk.

3. Pada manajemen sumberdaya manusia, produsen harus senantiasa mengamati trend dan perkembangan zaman. Sehingga motivasi untuk bersifat terbuka dengan perubahan dan belajar akan hal-hal baru harus senantiasa dipupuk.
4. Dalam manajemen pemasaran, pemasaran bisnis yang berbasis sumber daya lokal berupa olahan hasil tambak/laut semestinya pemasaran bisa dikembangkan lebih luas, tidak hanya untuk memenuhi kebutuhan ketika ada pemesanan saja, namun bisa dikembangkan dengan memasarkannya di pabrik-pabrik di sekitar Desa Manyarsidorukun.
5. Pemasaran bisa dilakukan dengan mengirimkan proposal produk ke toko atau gerai oleh-oleh khas Gresik maupun swalayan yang ada di Gresik.
6. Dalam rangka memaksimalkan pemasaran, bisa dilakukan melalui pemasaran modern melalui media online
7. Agar pemasaran online bisa menarik, pengusaha kerupuk goreng supaya menampilkan produknya sebaik mungkin dengan kemasan yang menarik.

Setelah dilakukan pemaparan materi, sesi selanjutnya adalah tanya jawab. Komunitas sangat antusias pada sesi ini, ditunjukkan dengan banyaknya pertanyaan yang diajukan. Sebagaimana pertanyaan yang diajukan oleh Ibu Umamah “Saya mempunyai usaha olahan hasil laut atau tambak, cukup lama saya melakukan usaha ini, selama ini saya memasarkan produk di sekitar Desa Manyarsidorukun dan Kecamatan Manyar. Sebenarnya saya ingin sekali memasukkan produk saya ke supermarket, di sini kana da Giant Bu., bagaimana caranya ya Bu?

Atas pertanyaan dari Bu Umamah ini, pemateri dengan gamblang menjelaskan cara-cara memasukkan produk ke supermarket. Penjelasan dari nara sumber cukup memuaskan dibuktikan dengan roman muka yang puas atas jawaban yang diberikan. Pertanyaan lain diajukan oleh Ibu Mufarrohah.

Ibu Mufarrohah menyampaikan permasalahan mengenai pemasaran usaha olahan ikan (otak-otak) yang kurang maksimal. Selain ibu Mufarrohah, pertanyaan lain disampaikan oleh Ibu Muzdalifah yang membahas cara-cara mempercepat pemasaran.

Selain pertanyaan, komentar positif diajukan oleh Ibu Cholishotun Nafsiyah. Dalam komentarnya Cholishotun Nafsiyah mengatakan “saya ucapkan beribu-ribu terima kasih atas kedatangan Ibu-Ibu dosen yang bersedia sharing dan membantu kesulitan kami dalam mengembangkan usaha ini”⁷

Setelah sesi tanya jawab berlangsung, acara kegiatan dilanjutkan dengan ishoma. Pada sesi selanjutnya adalah penyampaian materi manajemen keuangan. Dalam penyampaian materi manajemen keuangan lebih diarahkan pada praktik, sehingga dalam pelatihan tersebut dibagi menjadi beberapa kelompok. Point-point penting materi yang disampaikan narasumber sehubungan materi manajemen keuangan sebagai berikut:

1. Agar bisnis yang dikembangkan oleh perempuan dapat berkembang, pengelolaan keuangan penting untuk diperhatikan.
2. Paling sederhana dilakukan adalah melalui pengelolaan keuangan yang terpisah dengan pengelolaan keuangan keluarga. Hal ini dilakukan agar keuangan tidak tercampur sehingga dapat diketahui laba atau rugi atau sudah sejauh mana bisnis yang dikembangkan.
3. Dalam pengelolaan keuangan perlu diprioritaskan kewajiban individu untuk berzakat perniagaan atau shodaqah.
4. Prioritas dana untuk zakat maupun shodaqah disisihkan sejak awal sebelum dana hasil pendapatan dialokasikan untuk produksi maupun lainnya.

⁷Pernyataan Ibu Cholishotun Nafsiyah, ketua Muslimat dan coordinator perekonomian Musholla Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Kecamatan Many.

Selesai paparan materi tips dan trik manajemen bisnis keuangan dilanjutkan dengan berlatih membuat rancangan keuangan. Rancangan keuangan dimulai dengan membuat daftar belanja produksi. Audien sangat antusias dan semangat mengikuti latihan ini. Karena sifatnya praktik, komunitas dibagi menjadi beberapa kelompok. Masing-masing kelompok membuat rancangan keuangan sesuai dengan bisnis yang dijalankan di kelompok tersebut. Ada empat kelompok yang mewakili kelompok kerupuk goreng, kelompok otak-otak bandeng, kelompok sate kerang, dan kelompok beras kencur. Secara bergantian perwakilan kelompok mempresentasikan rancangan keuangan bisnis kelompoknya masing-masing. Narasumber kemudian membahas hasil presentasi dan tidak jarang pula kelompok lain turut serta menanggapi.

Setelah kegiatan pelatihan yang disertai praktik dilaksanakan, tim pengabdian mengadakan wawancara dengan sebagian komunitas untuk mengetahui sejauh mana pelatihan yang disertai praktik memberikan dampak bagi komunitas. Hasil wawancara tersebut menunjukkan respon positif, artinya tingkat pemahaman masyarakat mengalami peningkatan sebelum dan sesudah mengikuti pelatihan. Hal ini dipengaruhi oleh pemberian dan pemaparan materi yang sangat bagus oleh pemateri sehingga mudah dipahami oleh audience dan pembagian materi berupa hard copy sebagai penunjang pemahaman yang bisa mereka pelajari sendiri kapanpun di rumah serta kegiatan praktik yang dilaksanakan. Respon lain yang ditunjukkan oleh audience bahwa kegiatan sosialisasi ini mempunyai pengaruh terhadap usaha mereka menjadi lebih maju lagi karena ada semangat yang tinggi untuk mengembangkan jenis usaha mereka.

E. Refleksi

Pada tahapan ini, tim pengabdian ingin mengetahui sejauh mana program membawa dampak perubahan pada komunitas. Oleh karena itu, tim pengabdian melakukan monitoring dan evaluasi. Sebagaimana dijelaskan di bab 1 bahwa problem yang dihadapi komunitas dampingan adalah tidak

berkembangnya usaha pengolahan hasil tambak atau laut khususnya pada usaha pengemasan kerupuk goreng. Padahal Desa Manyarsidorukun adalah daerah penghasil atau pengolah hasil laut yang cukup potensial mengingat wilayahnya yang berdekatan dengan tambak maupun laut. Berdasarkan analisis tim pengabdian, permasalahan utama mengapa usaha pengemasan kerupuk goreng tidak berkembang adalah karena komunitas dampingan tidak menerapkan manajemen usaha secara professional dan tidak dibentuknya kelompok usaha. Berdasarkan perumusan bersama antara tim pengabdian, core group yang beranggotakan pengurus Musholla, dan komunitas dampingan maka disepakatilah pilihan program yang akan dilaksanakan yaitu pelatihan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan.

Pelatihan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan telah dilaksanakan dengan sukses dan mendapat respon yang sangat baik dari komunitas. Oleh karena itu selepas kegiatan pelatihan dilaksanakan, komunitas dampingan secara bersama-sama berkomitmen untuk merubah pengolahan bisnis yang selama ini dijalankan. Alhasil sehubungan dengan manajemen pemasaran, perubahannya dapat diuraikan sebagai berikut.

1. Ibu Umi Salamah

Pada mulanya dalam memasarkan usaha kerupuk goreng, Ibu Umi Salamah mempromosikan lewat acara perkumpulan ibu-ibu PKK di Desa Manyarsidorukun, pada akhirnya usaha pengemasan kerupuk goreng lambat laun dikenal oleh masyarakat. Untuk pemesanan langsung bisa berkunjung ke rumah. Setelah mendapatkan pelatihan manajemen pemasaran, pemasaran kerupuk goreng sekarang tidak terbatas pada Desa Manyarsidorukun saja, namun sudah diperluas sampai ke desa-desa lainnya di Kecamatan Manyar.

Sehubungan dengan pemasaran yang meluas, maka pendapatan yang diterima Ibu Umi Salamah juga bertambah. Oleh karena itu dalam mengelola keuangan, Ibu Umi Salamah telah mampu memisahkan hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Dalam menetapkan

harga jual kerupuk juga sudah menggunakan mekanisme penetapan harga sebagaimana materi yang disampaikan dalam pelatihan manajemen keuangan.

Ibu Umi Salamah merasakan betul manfaat dari pelatihan yang diikuti, karena dengan menerapkan manajemen pemasaran dan manajemen keuangan, Ibu Umi Salamah merasakan bisnis yang dijalankan mulai ada peningkatan.

2. Ibu Hj. Ita

Pada mulanya dalam memasarkan kerupuk goreng buatannya, Ibu Hj Ita memasarkannya dengan cara melakukan promosi langsung kepada masyarakat saat ada perkumpulan. Namun sesuai perkembangan zaman, Ibu Hj. Ita juga sudah memanfaatkan pemasaran online melalui BBM, Facebook, WA.

Setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran, Ibu Hj Ita lebih memperluas cakupan pemasarannya tidak hanya di wilayah Desa Manyar-sidorukun, namun juga di luar Desa Manyar Sidorkun bahkan sampai ke luar kecamatan Manyar. Karena Ibu Hj Ita sudah memanfaatkan pemasaran online melalui BBM, Facebook, dan WA, maka Ibu Hj Ita secara berkala telah memperbaharui postingan-postingan promosinya. Sebelum mengikuti pelatihan, Ibu Hj Ita jarang sekali memperbaharui postingan-postingan promosinya. Rutinnya Ibu Hj Ita dalam memperbaharui postingan promosinya, telah dirasakan dampak positifnya. Bagi konsumen lama, mereka ingin mencoba lagi kerupuk yang ditawarkan dan konsumen baru tertarik dengan produk yang diiklankan.

Sehubungan dengan pemasaran yang meluas, maka pendapatan yang diterima Ibu Hj Ita juga bertambah. Oleh karena itu dalam mengelola keuangan, Ibu Hj Ita telah mampu memisahkan hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Hal ini dilakukan agar pendapatan tidak bercampur serta tidak mengalami kesulitan dalam mengetahui nominal laba/rugi. Ibu Hj. Ita juga telah mampu menyisihkan sekitar 40% dari omset penjualan untuk ditabung.

Dalam menetapkan harga jual kerupuk juga sudah menggunakan mekanisme penetapan harga sebagaimana materi yang disampaikan dalam pelatihan manajemen keuangan.

3. Ibu Nunul

Pada mulanya dalam memasarkan kerupuk goreng, Ibu Nunul menjajakan ke rumah-rumah. Lambat laun usaha kerupuk goreng sudah dikenal oleh masyarakat Desa Manyasidorukun. Setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran, Ibu Nunul lebih memperluas cakupan pemasarannya tidak hanya di wilayah Desa Manyasidorukun, namun juga di luar Desa Manyasidorukun bahkan sampai ke luar kecamatan Manyar. Karena distribusi pemasaran kerupuk goreng sudah meluas sampai ke luar kecamatan Manyar, Ibu Nunul sudah mulai melakukan pemasaran online melalui facebook, WA, maupun BBM.

Meski pemasaran online yang dijalankan masih relatif baru, namun dampak yang dirasakan cukup positif. Ibu Nunul merasakan ada peningkatan omset penjualan. Sehubungan dengan pemasaran yang meluas, maka pendapatan yang diterima Ibu Nunul juga bertambah. Oleh karena itu dalam mengelola keuangan, Ibu Nunul mulai berusaha memisahkan hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Cara sederhana yang dilakukan Ibu Nunul adalah dengan memisahkan dompet yang digunakan untuk menyimpan keuangan keluarga dengan dompet yang dipakai untuk usaha. Cara sederhana ini, terbukti bisa dipakai Ibu Nunul dalam mengukur laba dan omset penjualan. Dalam menetapkan harga jual kerupuk juga sudah menggunakan mekanisme penetapan harga sebagaimana materi yang disampaikan dalam pelatihan manajemen keuangan.

4. Ibu Nur

Pada mulanya dalam memasarkan produknya, Ibu Nur hanya menitipkannya ke warung-warung. Setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan, ada perubahan paradigma dalam memasarkan kerupuk. Ibu Nur mulai memperluas jangkauan pemasaran tidak cukup

hanya dititip-titipkan di warung terdekat, namun juga dititipkan di depot-depot makanan.

Dalam mengelola keuangan, Ibu Nur telah mampu memisahkan Hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Sebagaimana yang dilakukan Ibu Nunul, Ibu Nur juga menggunakan dompet yang berbeda untuk menyimpan uang hasil penjualan dan uang untuk kebutuhan keluarga. Dalam menetapkan harga jual kerupuk juga sudah menggunakan mekanisme penetapan harga sebagaimana materi yang disampaikan dalam pelatihan manajemen keuangan.

5. Ibu Wiwik

Pada mulanya dalam memasarkan kerupuk goreng buaatannya, Ibu Wiwik memasarkannya dengan cara melakukan promosi langsung kepada masyarakat saat ada perkumpulan. Namun sesuai perkembangan zaman, Ibu Hj. Ita juga sudah memanfaatkan pemasaran online melalui BBM, Facebook, WA. Dalam mengelola keuangan, Ibu Wiwik juga belum mampu memisahkan hasil dari penjualan dengan keuangan keluarga.

Setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan, Ibu Wiwik mampu memperluas cakupan pemasarannya tidak hanya di wilayah Desa Manyarsidorukun, namun juga di luar Desa Manyar Sidorkun bahkan sampai ke luar Kecamatan Manyar. Karena Ibu Wiwik sudah memanfaatkan pemasaran online melalui BBM, Facebook, dan WA, maka Ibu Wiwik secara berkala telah memperbaharui postingan-postingan promosinya. Sebelum mengikuti pelatihan, Ibu Wiwik jarang sekali memperbaharui postingan-postingan promosinya. Rutinnya Ibu Wiwik dalam memperbaharui postingan promosinya, telah dirasakan dampak positifnya. Bagi konsumen lama, mereka ingin mencoba lagi kerupuk yang ditawarkan dan konsumen baru tertarik dengan produk yang diiklankan.

Upaya ini telah berdampak pada peningkatan pendapatan Ibu Wiwik. Pendapatan per minggu bisa mencapai lebih dari 300.000. Ibu Wiwik juga Bisa menabung kira-kira 40% dari laba.

6. Ibu Afifah

Pada mulanya dalam memasarkan produknya, Ibu Afifah hanya menjualnya di warung sendiri. Setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan, ada perubahan metode pemasaran kerupuk. Ibu Afifah mulai memperluas jangkauan pemasaran tidak hanya dijual di warungnya sendiri, namun juga dititip-titipkan di warung-warung di Desa Manyarsidorukun dan sekitarnya.

Dalam mengelola keuangan, semula Ibu Afifah masih belum mampu memisahkan hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Namun setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan, ada perubahan dalam pengolahan keuangan meskipun secara sederhana. Ibu Afifah menggunakan dompet yang berbeda untuk menyimpan uang hasil penjualan dan uang untuk kebutuhan keluarga. Hal ini dilakukan supaya ada kejelasan pendapatan yang diperoleh dari usaha setelah dikurangi biaya produksi. Dalam menetapkan harga jual kerupuk juga sudah menggunakan mekanisme penetapan harga sebagaimana materi yang disampaikan dalam pelatihan manajemen keuangan.

7. Ibu Nur Yaumin

Pada mulanya dalam memasarkan produknya, Ibu Nur Yaumin hanya menjualnya di warung sendiri dan beberapa warung tetangga. Setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan, ada perubahan metode pemasarannya. Ibu Nur Yaumin mulai memperluas jangkauan pemasaran tidak cukup hanya dititip-titipkan di warung terdekat, namun juga dititipkan di warung-warung di Desa Manyarsidorukun dan sekitarnya.

Dalam mengelola keuangan, Ibu Nur Yaumin telah mampu memisahkan hasil dari penjualan kerupuk dengan keuangan keluarga. Ibu Nur Yaumin mampu memisahkan pendapatan usaha dengan keuangan keluarga, Ibu Nur Yaumin menggunakan dompet yang berbeda untuk menyimpan uang hasil penjualan dan uang untuk kebutuhan keluarga. Dalam mengelola keuangan, Ibu Nur Yaumin sudah mampu memisahkan hasil dari penjualan dengan keuangan keluarga. Pendapatan dari usaha penjualan kerupuk juga

mengalami peningkatan. Setiap minggu Ibu Nur Yaumin memperoleh pendapatan lebih dari 300.000. Dengan pendapatan yang bertambah Ibu Nur Yaumin mampu menyisihkan sebagian pendapatannya untuk ditabung.

Dalam menetapkan harga jual kerupuk juga sudah menggunakan mekanisme penetapan harga sebagaimana materi yang disampaikan dalam pelatihan manajemen keuangan.

Dari paparan di atas, membuktikan bahwa ada perubahan yang positif dari usaha yang dijalankan ibu-ibu jamaah Musholla Manbaul Falah setelah mengikuti pelatihan manajemen pemasaran dan keuangan. Perubahan positif ini diharapkan tidak berhenti sampai di sini saja, namun juga terus dikembangkan selepas tim pengabdian selesai bertugas. Untuk itu, dalam rangka memantau, mengevaluasi, serta meningkatkan perkembangan usaha ibu-ibu Jama'ah Musholla Manbaul Falah telah disepakati terbentuknya koordinator tim ekonomi Musholla Manbaul Falah. Tim ini diketuai oleh Ibu Hj. Cholishotun Nafsiyah, M.Pd.I Tim inilah yang menjadi inisiasi terbentuknya kelompok usaha.

BAB V

PENUTUP

Salah satu peran penting yang bisa dimainkan oleh akademisi perguruan tinggi dalam melaksanakan tridharma perguruan tinggi adalah melalui pengabdian kepada masyarakat. Salah satu bentuk pengabdian yang bisa dilaksanakan untuk perempuan desa adalah melalui pendampingan manajemen bisnis. Kegiatan ini dimaksudkan untuk meningkatkan kesejahteraan dan kemandirian perempuan dalam kaitan keterlibatannya dalam pembangunan masyarakat. Terlebih akademisi perguruan tinggi Islam, maka peran penting yang harus diemban akademisi adalah mengintegrasikan misi-misi keIslaman dalam segenap pengabdianya. Peran penting ini relevan dengan pendampingan usaha kecil yang dilakukan tim pengabdian masyarakat yang dilaksanakan pada komunitas jama'ah Musholla putri Manbaul Falah.

Pelaksanaan pengabdian pada jama'ah Musholla putri Manbaul Falah Desa Manyarsidorukun Manyar Gresik mendapatkan respon yang baik dari level penentu kebijakan dalam hal ini pimpinan desa yaitu kepala desa dan jajarannya, pimpinan organisasi masyarakat dalam desa yaitu muslimat fatayat NU, serta pada komunitas sendiri.

Dari hasil pengabdian telah tampak adanya hasil yang terukur yang terlihat nyata dalam setiap tools pengabdian yang dilaksanakan. Ada perubahan yang lebih baik. Perubahannya tampak pada dua ranah. Ranah pada saat proses pengabdian dan setelah pengabdian. Saat proses pengabdian, terjadi perubahan pada komunitas, yaitu:

1. Muncul kesadaran akan problem yang dihadapi
2. Muncul kemauan untuk melakukan perubahan
3. Respon, antusiasme dan kerjasama yang baik dalam memberikan informasi untuk kemajuan dan pengembangan usaha selama proses pendampingan.

Sementara itu, perubahan setelah proses pengabdian pada komunitas diantaranya adalah:

1. Mengolah, mengemas, dan melakukan pelabelan produk aneka kerupuk kemasan secara lebih baik disbanding sebelum mengikuti pelatihan
2. Melakukan manajemen usaha yang lebih baik meliputi pencatatan, pelaporan keuangan dan evaluasi bisnis dengan baik
3. Memperluas jangkauan pemasaran aneka kerupuk kemasan berbasis manajemen pemasaran tidak hanya di wilayah Desa Manyarsidorukun tetapi sampai ke luar desa bahkan sampai meluas ke kota.
4. Terbentuk kelompok usaha aneka kerupuk kemasan berbasis majelis musholla sehingga kelompok usaha setidaknya dapat menjalankan bisnis sesuai prinsip-prinsip etika bisnis Islam. Kelompok usaha ini diketuai oleh Ibu. Hj Cholishotun Nafsiyah.

Daftar Pustaka

- Afandi, Agus dkk., *Modul Participatory Action Research*, (Surabaya: LPPM UIN Sunan Ampel, 2014)
- Anwar, *Manajemen Pemberdayaan Perempuan*, (Bandung: Alfabeta, 2007)
- Dureau, Christopher, *Pembaru dan Kekuatan Lokal untuk Pembangunan, Australian Community Development and Civil Society Strengthening Scheme (ACCESS) Tahap II*, (Agustus 2013)
- Hikmat, Harry, *Strategi Pemberdayaan Masyarakat*, (Bandung: Humaniora Utama Press, 2010)
- Machendrawaty, Nanih, *Pengembangan Masyarakat Islam*, (Bandung: Remaja Rosdakarya, 1994)
- Mardiyah, Syafi'atul. "RB3 dan Pondok Pesantren Sebuah Potret Pemberdayaan Masyarakat Komunitas Pesisir", *Jurnal Masyarakat Berdaya*, Vol.1, No.1, 2011
- Muhid, Abdul. "Pondok Pesantren Agribisnis Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat Melalui Usaha Agribisnis Berbasis Kerakyatan di Pondok Pesantren Sunan Drajad Paciran Lamongan", *Jurnal Masyarakat Berdaya*, Vol.1, No.1, 2011
- News Online, "Peran UMKM hadapi MEA", dikutip dari www.jatengprov.go.id/ diakses 8 Maret 2016

- Salahuddin, Nadhir dkk., *Panduan KKN ABCD UIN SunanAmpel Surabaya*, (LPPM IAIN SunanAmpel Surabaya, 2015)
- Salman, Ismah, *Keluarga Sakinah dalam Aisyiyah*, (Jakarta: PSAP Muhammadiyah, 2005), cet. Ke-1.
- Saptari R, dan Holzner, B. *Perempuan Kerja dan Perubahan Sosial: Sebuah Pengantar Studi Perempuan*, (Jakarta: Pustaka Utama Grafiti, 1997)
- Setyawati, Yuningtyas “Pemberdayaan Perempuan Pesisir Melalui Pengembangan Manajemen Komoditas Perekonomian Berbasis Potensi Lokal. (Studi Pemberdayaan Ekonomi Perempuan di Kawasan Pantai Kuwaru, Kecamatan Srandakan, Kabupaten Bantul, DIY)”, Laporan Penelitian, Universitas Atmajaya, Yogyakarta 2011
- Suharto, Edi, *Membangun Masyarakat Memberdayakan Masyarakat*, (Bandung: Refika Aditama, 2010)
- Sumber: Sulistiyani, Ambar Teguh, 2004: 84-85.
- Suranto Aw, *Komunikasi Sosial Budaya*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009).
- Usman, Sunyoto, *Pembangunan dan Pemberdayaan Masyarakat*, (Yogyakarta: Pustaka Pelajar, 2009)
- Yayasan SPES, *Pembangunan Berkelanjutan*, (Jakarta : PT Gramedia Pustaka Utama, 1992),
- Yeremias, Keban, dan Lele Gabriel, *Capacity Building dalam Wacana Pembangunan Kontemporer :Telaah Konseptual dan Implikasinya*, 1999
- Zakiyah, Daradjad, *Pemberdayaan Perempuan oleh Lajnah Wanita*, Jurnal Pengkajian Masalah Sosial Keagamaan, XVII, 01 (Januari-Juni 2010)
- Adnan Mahdi, *Dikotomi dan Dualisme dalam Pendidikan di Indonesia*, pada <https://4dn4nm4hd1.wordpress.com/2012/09/14/dikotomi-dan-dualisme-dalam-pendidikan-di-indonesia/>, diakses tanggal 7 Oktober 2016.

Lampiran

Lampiran 1.

Gambar Varian Kerupuk yang Dikemas

Kerupuk Ikan



Kerupuk Udang



Kerupuk Udang Besar



Kerupuk Bawang



Gambar di atas mewakili beberapa macam krupuk goreng yang akan dikemas

Pemrosesan Krupuk



Krupuk yang telah
dijemur di bawah
matahari langsung
digoreng



Proses penggorengan
harus dilakukan dengan
sempurna, agar diperoleh
hasil yang sempurna,
krupuk mengembang
besar dan renyah.

Pengemasan Krupuk



Krupuk yang sudah dikemas



Krupuk yang siap dikonsumsi



Krupuk siap didistribusikan

Foto-foto kegiatan pengabdian

1. Pembentukan Core Group



Telah terbentuk core group sebagai pusat kegiatan perekonomian jamaah yang diketuai oleh Ibu Hj. Kholishotun Nafsiyah.

2. Pelaksanaan Pendampingan (*Pelatihan Manajemen Bisnis*)



Penyampaian materi oleh narasumber



Peserta sedang mengikuti pelatihan dengan semangat



Dengan penuh perhatian, peserta mengikuti kegiatan pelatihan



Sesi Tanya jawab berlangsung, Ibu ketua Muslimat bertanya dengan antusias



Sesi akhir ditutup dengan foto bersama dan pernyataan komitmen untuk mengembangkan perekonomian perempuan.

Kemandirian
**EKONOMI
PEREMPUAN**
Berbasis Spiritualitas

Buku ini menginformasikan praktik pemberdayaan perempuan berbasis sumberdaya lokal melalui posdaya majelis taklim. Jika selama ini majelis taklim hanya sebagai wadah pembinaan spiritualitas saja, maka melalui Posdaya, komunitas majelis taklim diupayakan lebih berdaya guna bagi dirinya sendiri, lingkungan, dan masyarakat. Dalam buku ini dipaparkan bagaimana usaha berbasis sumber daya lokal yang dikelola komunitas majelis taklim dioptimalkan perkembangannya melalui penggunaan manajemen bisnis profesional dan pembentukan kelompok usaha sehingga dapat memberikan dampak yang positif bagi peningkatan kesejahteraan komunitas. Proses pemberdayaan masyarakat ini menggunakan pendekatan *Asset Based Community Development* (ABCD).



ISBN: 978-602-7661-71-4



9 78-602-7661-71-4

imtiyaz

Penerbit **IMTIYAZ**

Jl. Jemurwonosari Gg IV No. 5

Wonocolo, Surabaya

Telp. : 0856 4531 1110

E-mail: penerbitimtiyaz@yahoo.co.id