

Pemberdayaan Perempuan Melalui UMKM Usaha Barakka' di Desa Salassae Kecamatan Bulukumba Kabupaten Bulukumba

Asrini Putri

Department of Nonformal Education, Faculty of Teaching and Education

Universitas Muhammadiyah Bulukumba

*Author Correspondence. Email: asriniputri101999@gmail.com Phone: +6285346149136

Received: 04 Agustus 2024; Revised: 02 Oktober 2024; Accepted: 22 November 2024

Abstrak : Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana pemberdayaan perempuan melalui UMKM usaha Barakka'. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif. Teknik pengumpulan data menggunakan wawancara, observasi dan dokumentasi. Analisis data yang digunakan adalah analisis data kualitatif dengan langkah pengumpulan data yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Pembuktian keabsahan data menggunakan teknik triangulasi. Triangulasi yang digunakan adalah penggabungan sumber data dengan sumber data lain. Hasil penelitian disimpulkan bahwa pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui UMKM usaha barakka' lima puluh persen sudah berjalan dengan baik. selain itu, pemberdayaan tersebut juga memberikan dampak pada peningkatan pengetahuan masyarakat dengan adanya proses penyadaran dan proses perlindungan yang diberikan kepada perempuan yang terlibat dalam proses pemberdayaan tersebut. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Sulaiman Asang (2021) bahwa menggali potensi dalam pemberdayaan merupakan kebutuhan fisik untuk meningkatkan kualitas diri, potensi menekan pada proses peningkatan kemampuan, mendorong untuk dapat menentukan pilihan hidup memandirikan dan menyatarkan kaum perempuan (gender).

Kata Kunci: Pemberdayaan Perempuan, UMKM

PENDAHULUAN

Perempuan Indonesia merupakan sumber daya manusia yang mempunyai potensi dalam menentukan arah keberhasilan suatu pembangunan. Namun hingga era teknologi informasi dan komunikasi saat ini peran perempuan terutama didesa masih terkesan termarginalkan. Perempuan masih identik dengan pekerjaan domestik seperti urusan dapur, sumur, dan kasur. Pekerjaan perempuan hanya terbatas pada mengurus rumah tangga seperti memasak di dapur, mencuci dan kegiatan rumah tangga lainnya.

Masih terbatasnya perempuan terkait dengan kondisi perempuan yang tidak berdaya dari segi perekonomian hanya mengandalkan suami. Pada dasarnya ketidak berdayaan itu dipengaruhi oleh manusia itu sendiri, budaya dan adanya sistem yang tidak berpihak kepada mereka. Maka dari itu untuk mendongkrak keterpurukan ini sangat diperlukan adanya peran perempuan, para istri ini perlu diberdayakan untuk membantu dan meningkatkan pendapatan ekonomi keluarga.

Dalam perkembangan bisnis yang sangat pesat, menimbulkan persaingan pasar yang cukup ketat. Setiap harinya muncul pelaku bisnis yang mengenakan produk dengan kreativitas dan inovasi baru sehingga persaingan pasar pun tidak bisa dihindari. Di dalam dunia bisnis strategi pemasaran memiliki peran yang sangat penting dalam tahap pembentukan kesadaran dan pemahaman konsumen. Dengan demikian sebuah pengusaha membutuhkan rencana strategi yang tepat agar diterima dengan mudah oleh masyarakat. Strategi yang dilakukan oleh pengusaha beraneka ragam, seperti menawarkan produk dengan kemasan yang menarik, harga terjangkau dan lokasi penjualan strategis. Selain itu, ada pula strategi pemasaran yang berbentuk pemasaran tersebut tidak hanya digunakan untuk mengenalkan keberadaan suatu produk, melainkan juga memberikan pengetahuan mengenai manfaat suatu produk sehingga tercipta keinginan untuk membelinya.

Dalam dunia bisnis berbagai macam bidang usaha, di antaranya bidang kuliner, jasa, komunikasi dan lain-lain sebagainya. Untuk bisnis usaha kuliner itu terdiri atas beberapa jenis, tergantung dari minat pendiri usaha itu sendiri. Ada yang menawarkan kuliner dalam bentuk makanan siap saji ataupun mentah,

adapula dalam bentuk usaha kuliner makanan ringan. Yakni dalam bidang kuliner penjualan jagung marning. Dalam kehidupan sehari-hari kita sering menyaksikan berbagai aktivitas sekelompok orang mengeluarkan sejumlah uang untuk membeli sejumlah barang, kemudian barang tersebut di pajang disuatu lokasi tertentu untuk dijual kembali kepada konsumennya atau seseorang membeli sejumlah barang kemudian di olah atau di proses lalu disajikan dalam bentuk makanan di suatu lokasi untuk di nikmati konsumennya. Atau seseorang membeli berbagai bahan baku, diolah dan di proses menjadi barang tertentu kemudian diperjual belikan ke berbagai daerah yang membutuhkan.

Seiring perkembangan zaman dan teknologi tidak selalu hal-hal yang bersifat tradisional dilupakan atau di tinggalkan. Misalnya saja dalam hal makanan akhir-akhir ini berbagai makanan tradisional kembali menjadi barang yang dicari. Aneka ragam cemilan ini diminati tidak hanya untuk sekedar snack ataupun makanan selingan saat santai di rumah, ada kalanya makanan tradisional ini menghiasi meja saat menjamu kerabat ataupun saudara. Salah satu jenis makanan tradisional dengan rasa gurih dan renyah adalah jagung goreng yang dibuat melalui proses perebusan, pengeringan dan pengorengan. Pengusaha rumah tangga merupakan suatu peluang usaha yang mulai bermunculan dalam era sekarang karena semakin sempitnya lapangan kerja yang tersedia.

Usaha semacam ini dapat dikelola dalam rumah sehingga dapat dipantau setiap saat. Usaha kecil semacam ini di kelola oleh orang-orang yang memiliki hubungan keakraban, modal yang dibutuhkan usaha ini lumayan sedikit dan alat-alat yang digunakan bersifat manual usaha rumahan di kota Bulukumba mengalami perkembangan yang besar, usaha ini memberi peluang dan pemasukan ekonomi bagi keluarga. Usaha dalam bidang makanan menjadi salah satu pilihan usaha yang menarik bagi masyarakat khususnya wirausahawan di kota Bulukumba. Tak hanya di jadikan sebagai tanaman pangan pengganti nasi, jagung ternyata juga bisa di olah beragam jenis makanan ringan, salah satunya diolah menjadi jagung marning. Begitupun dengan kacang juga dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan salah satunya kacang goreng.

Potensinya yang cukup melimpah diberbagai pelosok daerah khususnya di Kabupaten Bulukumba. Salah satu Desa yang ada di Kabupaten bulukumba di Desa tersebut terdapat salah satu UMKM Usaha Barakka' yang dikelola langsung oleh salah satu warga yang melibatkan masyarakat khususnya perempuan dalam proses pembuatan dan penjualan jagung marning dan kacang goreng tersebut. Namun, observasi awal yang dilakukan oleh penulis ternyata lokasi Usaha Barakka' tersebut cukup terpencil dan jauh dari keramaian, juga yang menjadi kendala adalah proses pengolahannya yang mengakibatkan produksinya kurang maksimal. Sehingga hal tersebut membuat penulis meneliti lebih lanjut bagaimana "Pemberdayaan Perempuan Melalui UMKM Usaha Barakka' di Desa Salassae Kecamatan Bulukumpa Kabupaten Bulukumba".

METODE

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif yakni untuk memahami fenomena-fenomena manusia atau sosial dengan menciptakan gambaran yang menyeluruh dan kompleks yang dapat disajikan dengan kata-kata, melaporkan pandangan terinci yang diperoleh dari sumber informan, serta dilakukan dalam latar setting yang alamiah (Walidin, Saifullah & Tabrani, 2015: 77). Penelitian kualitatif berusaha untuk menemukan dan menggambarkan secara naratif kegiatan yang dilakukan dan dampak dari tindakan yang dilakukan terhadap kehidupan mereka. Penelitian ini menggunakan pendekatan deskriptif kualitatif agar dapat mendeskripsikan, menguraikan, menggambarkan implementasi muatan lokal pada pembelajaran program paket C di PKBM Siatuo Kel. Palampang.

Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Metode deskriptif digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis hasil penelitian. Tujuan dari penelitian deskriptif ini adalah untuk menyusun deskripsi, gambaran, atau ilustrasi secara sistematis, faktual, dan akurat mengenai fakta-fakta, karakteristik, serta hubungan antar fenomena yang diteliti.

Penelitian ini dilaksanakan di salah satu UMKM usaha Barakka' di Desa Salassae. Adapun waktu pelaksanaan penelitian ini yaitu dari bulan Juli sampai bulan Agustus tahun 2023. Sumber data yang digunakan pada penelitian ini, yaitu data primer dan data sekunder. Sumber data primer didapatkan melalui kegiatan wawancara dengan subjek penelitian dan dengan observasi atau

pengamatan langsung di lapangan. Subjek penelitian dalam hal ini yaitu Owner UMKM usaha Barakka' dan 2 orang pekerja. Data sekunder adalah data penelitian yang diperoleh secara tidak langsung melalui media perantara, yaitu dicatat oleh pihak lain. Biasanya, data sekunder berupa bukti, catatan, atau laporan historis yang sudah tersusun dalam arsip (data dokumenter), baik yang dipublikasikan maupun yang tidak dipublikasikan. Data sekunder yang dikumpulkan termasuk dokumen tertulis seperti arsip, database, surat-surat, gambar atau foto, serta video yang berhubungan dengan pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui usaha jagung marning di UMKM Usaha Barakka'.

Pada teknik pengumpulan data, peneliti menggunakan teknik observasi, wawancara dan dokumentasi. Observasi adalah salah satu metode pengumpulan data dengan cara mengamati atau meninjau secara cermat dan langsung di lokasi penelitian untuk memahami kondisi yang terjadi atau memverifikasi kebenaran dari penelitian yang dilakukan. Hasil pengamatan akan disusun secara sistematis dan sesuai dengan kaidah yang berlaku. Wawancara adalah teknik pengumpulan data melalui tanya jawab dengan informan untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkan oleh peneliti. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan wawancara semi-terstruktur, yakni wawancara yang mengikuti serangkaian pertanyaan terbuka. Metode ini memungkinkan munculnya pertanyaan baru berdasarkan jawaban narasumber, sehingga informasi dapat digali lebih mendalam selama sesi berlangsung. Dokumentasi adalah mengumpulkan data tertulis atau gambar terkait penelitian sebagai bukti. Adapun dokumentasi yang diambil dalam penelitian ini berupa dokumen, foto, catatan dan hal-hal yang serupa dari UMKM Usaha Barakka'. Teknik ini dapat menggambarkan keadaan di lapangan tanpa mengurangi kevalidan data. Peneliti mendapatkan data sekunder tersebut melalui kajian dari beberapa dokumen yang terkait dengan Usaha Barakka'.

Teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini yaitu reduksi data, penyajian data dan penarikan kesimpulan. Reduksi data dilakukan untuk memilih, memfokuskan, memperjelas, menghapus, serta menyusun data guna memperoleh kesimpulan akhir yang dapat digambarkan dan diverifikasi. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, sehingga memudahkan peneliti dalam pengumpulan data tambahan jika masih diperlukan. Setelah mereduksi data, peneliti kemudian menyajikannya dalam bentuk narasi yang mudah dipahami. Menurut Miles dan Huberman, tahap ini memungkinkan diambilnya kesimpulan dan tindakan (Miles & Huberman, 1994). Diawali dengan mendeskripsikan hasil penelitian, yaitu data yang telah diverifikasi dan dipadatkan melalui proses triangulasi dan reduksi data. Selanjutnya, dilakukan analisis mendalam dalam pembahasan, sehingga peneliti dapat memahami secara menyeluruh temuan penelitian dan merumuskan kesimpulan yang jelas dan kuat. Langkah terakhir adalah penarikan kesimpulan dan verifikasinya. Kesimpulan awal yang dirumuskan masih bersifat sementara dan dapat berubah seiring dengan munculnya data baru dalam pengumpulan data selanjutnya. Peneliti melakukan verifikasi terhadap kesimpulan yang diperoleh selama di lapangan dengan cara menelaah kembali dan meninjau ulang catatan lapangan secara menyeluruh, sehingga memperkuat keabsahan kesimpulan tersebut.

Menurut Sugiyono (2016) menjelaskan bahwa teknik pemeriksaan data, atau yang dikenal sebagai triangulasi, merupakan metode untuk memastikan keabsahan data. Triangulasi dilakukan dengan menggabungkan berbagai teknik dan sumber data untuk memverifikasi informasi yang diperoleh. Dalam penelitian ini, peneliti menggunakan triangulasi sumber data, yaitu mengumpulkan data dari berbagai sumber yang berbeda dan kemudian membandingkan hasil yang diperoleh untuk memastikan konsistensi dan keakuratan data.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Usaha jagung marning dan kacang goreng barakka' didirikan tahun 2020 dalam rangka mengoptimalkan pemanfaatan sumber daya alam yang dimiliki Desa Salassae serta mengatasi permasalahan ekonomi yang dihadapi masyarakat khususnya perempuan pada saat Covid 19 melanda pada tahun 2020 yang mana pada waktu itu lebih banyak berkegiatan dirumah sehingga didirikan usaha barakka' berdasarkan inisiatif salah satu tokoh perempuan yang ada di Desa tersebut. Usaha barakka' ini didirikan sesuai dengan kebutuhan karena ingin memberdayakan perempuan. Adapun beberapa jenis produk dalam usaha barakka' tersebut yakni : jagung marning barakka' dan cangoreng

barakka'. Namun diantara kedua produk tersebut, produk yang paling banyak diminati oleh konsumen atau pembeli adalah Canggoreng Barakka'.

Pemodalan usaha barakka' diperoleh dari dana pribadi karena awal perintisan usaha tersebut hanya ada tiga orang perempuan yang terlibat sehingga modal awal yang berhasil dikumpulkan saat itu hanya Rp.500.000, meski usaha tersebut skala rumahan "Home Industri" tetapi tetap memperhatikan kualitas produksi, memenuhi aspek kesehatan dan tentunya memenuhi kebutuhan masyarakat.

Pemberdayaan Perempuan Melalui UMKM Usaha Barakka' yakni Proses Penyadaran

Proses penyadaran merupakan salah satu hal yang penting yang harus dilakukan dalam proses pemberdayaan, baik itu pemberdayaan masyarakat secara umum maupun pemberdayaan perempuan secara khusus. Sebagaimana UMKM yang ada di Desa Salassae yaitu UMKM Usaha Barakka' memberikan penyadaran kepada masyarakat dalam bentuk motivasi. Pengurus UMKM memberikan motivasi kepada masyarakat khususnya perempuan agar perempuan yang ada di Desa tersebut dapat menjadi bagian dari UMKM Usaha Barakka'. Salah satu langkah yang dilakukan oleh owner umkm usaha barakka' melakukan pendekatan persuasif kepada masyarakat, melalui pendekatan tersebut owner memberikan pemahaman kepada masyarakat agar masyarakat dapat memanfaatkan waktu secara produktif ditengah maraknya Covid19.

Bentuk perlindungan yang diberikan oleh owner usaha barakka' kepada perempuan yaitu dengan memberikan kesempatan kepada perempuan yang terlibat dalam proses pemberdayaan untuk menyampaikan pendapat dalam setiap keputusan yang dilakukan oleh owner UMKM usaha barakka'. Selain itu, owner usaha barakka' juga memotivasi masyarakat untuk membuka usaha baru. Selain kesempatan kerja, pihak UMKM usaha barakka' juga membantu masyarakat dalam proses pemasaran, dengan memanfaatkan media sosial seperti whatsapp, facebook dan Instagram. Selain itu, pihak umkm juga memanfaatkan relasi yang dimilikinya untuk memasarkan produk yang ada dalam umkm tersebut. Adapun kemitraan yang dilakukan oleh pihak usaha barakka' yaitu dengan menjalin kemitraan bersama Baznas, Alfamart dan Indomaret. Kemitraan yang dilakukan dengan baznas dilakukan agar produk umkm usaha barakka' dapat diketahui oleh instansi tertentu. Hasil dari kemitraan tersebut produk umkm usaha barakka' lebih mudah dalam mendapatkan label halal. Kemitraan bersama Alfamart dan Indomaret bertujuan agar produk umkm tersebut dapat terekspos dan diketahui oleh banyak orang. Berikut hasil wawancara dengan salah satu responden

"Melalui kemitraan tersebut produk umkm usaha barakka' dapat dipasarkan melalui Alfamart dan Indomaret. kemitraan yang dilakukan oleh umkm usaha barakka' bersama dengan alfamart, indomaret dan baznas dapat memberikan dampak positif meskipun belum berjalan secara optimal"

Proses perlindungan

Berdasarkan hasil pengamatan peneliti dilapangan, bentuk perlindungan yang diberikan oleh owner usaha barakka' kepada perempuan yaitu dengan memberikan kesempatan kepada perempuan yang terlibat dalam proses pemberdayaan untuk menyampaikan pendapat dalam setiap keputusan yang dilakukan oleh owner UMKM usaha barakka'. Selain itu, owner usaha barakka' juga memotivasi masyarakat untuk membuka usaha baru. sebagaimana hasil wawancara Ibu MI Selaku Owner usaha barakka' yaitu :

"setiap saya memutuskan sesuatu , saya selalu mengupayakan agar masyarakat (perempuan) dapat terlibat dalam setiap perencanaan kegiatan yang akan saya lakukan"

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan ibu FS mengatakan bahwa :

"ibu MI selalu mengkomunikasikan setiap kegiatan yang dia lakukan. "

Selain kesempatan kerja, pihak UMKM usaha barakka' juga membantu masyarakat dalam proses pemasaran, dengan memanfaatkan media sosial seperti whatsapp, facebook dan Instagram. Selain itu, pihak umkm juga memanfaatkan relasi yang dimilikinya untuk memasarkan produk yang ada dalam umkm tersebut. Sebagaimana hasil wawancara bersama ibu MI yaitu :

"saya selalu berupaya membantu masyarakat dalam proses pemasaran baik itu

memanfaatkan media sosial seperti whatsapp. Facebook dan instagram maupun memanfaatkan relasi yang saya miliki.”

Adapun kemitraan yang dilakukan oleh pihak usaha barakka' yaitu dengan menjalin kemitraan bersama Baznas, Alfamart dan Indomaret. Kemitraan yang dilakukan dengan baznas dilakukan agar produk umkm usaha barakka' dapat diketahui oleh instansi tertentu. Hasil dari kemitraan tersebut produk umkm usaha barakka' lebih mudah dalam mendapatkan label halal. Kemitraan bersama Alfamart dan Indomaret bertujuan agar produk umkm tersebut dapat terekspos dan diketahui oleh banyak orang. Melalui kemitraan tersebut produk umkm usaha barakka' dapat dipasarkan melalui Alfamart dan Indomaret. Sebagaimana hasil wawancara bersama ibu MI, yaitu :

“saya membangun kemitraan bersama dengan Baznas, Alfamart dan Indomaret agar usaha barakka' diketahui banyak orang. Alhamdulillah sekarang ini dek, produk umkm usaha barakka' dapat saya titipkan di alfamart dan indomaret.”

”produk kami itu sudah masuk di alfamart dan indomaret dek, karena produk kami sudah bpom dek. sehingga mudah masuk di alfamart dan indomaret, bpom ini termasuk cepat karena adanya kerja sama kami dengan baznas.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa kemitraan yang dilakukan oleh umkm usaha barakka' bersama dengan alfamart, indomaret dan baznas dapat memberikan dampak positif meskipun belum berjalan secara optimal.

Pemberdayaan Perempuan Melalui UMKM Usahak Barakka'

Pemberdayaan perempuan adalah salah satu hal yang produktif yang dilakukan UMKM yang ada di Desa Salassae, pemberdayaan itu dilakukan sejak tahun 2020 berdasarkan kondisi pada saat itu masyarakat mengalami masalah ekonomi disebabkan karena Covid19 hal ini yang melatar belakangi adanya UMKM di Desa Salassae, dimana UMKM tersebut didalam nya ,terdapat beberapa produk, salah satunya produk jagung marning dan kacang goreng atau dalam Bahasa daerah Canggoreng Barakka'. Covid.19 turut mempengaruhi kondisi perekonomian, meningkatnya kebutuhan pokok masyarakat terkhususnya ibu rumah tangga . maka dari itu dengan adanya UMKM Usaha Barakka' memberikan solusi dan memfasilitasi para perempuan agar nantinya dapat menjadi berdaya. Sumber daya manusia (perempuan) yang diberdayakan di UMKM usaha barakka' rata-rata memiliki latar belakang Pendidikan pada umumnya hanya sampai sekolah menengah pertama, sehingga melalui UMKM ini perempuan tersebut dapat menambah pengalaman dan pengetahuan terkait wirausaha dan bisnis. Pendiri UMKM itu sendiri dalam hal ini ibu MI yang memberikan pemahaman terkait wirausaha. dapat diketahui bahwa adanya metode yang di terapkan, dimana para perempuan yang diberdayakan mampu mengatur pemasaran produk dan mengelola modal kerjanya. Sehingga dapat meminimalisir kesalahan yang biasa terjadi dalam pemasaran produk.

Dalam proses pemberdayaan perempuan yang dilakukan oleh UMKM Usaha Barakka' Desa Salassae memberikan dampak yang positif terhadap individu yang terlibat dalam proses pemberdayaan karena dapat meningkatkan pengetahuan dan pengalaman tentang dasar-dasar dunia bisnis melalui UMKM tersebut.

Sejak tahun 2019-2020 indonesia pada umumnya dilanda Covid19 dimana pada saat itu 99 % masyarakat mengalami krisis ekonomi karena adanya himbauan pemerintah untuk tidak melakukan aktivitas di luar rumah. Dalam kondisi tersebut ada segelintir masyarakat yang memanfaatkan momentum untuk membuat suatu brand, salah satunya masyarakat di desa salassae membuat suatu produk yakni jagung marning dan kacang goreng dan sampai saat ini usaha tersebut masih berjalan dan dijadikan sebagai UMKM. Hal ini berdampak pada perekonomian masyarakat khususnya perempuan yang terlibat dalam usaha tersebut. dengan adanya UMKM tersebut dapat membantu dan menambah perekonomian keluarga dan membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya sehari-hari. dengan adanya UMKM Usaha Barakka' di Desa Salassae Kecamatan Bulukumpa Kabupaten Bulukumba dapat memberdayakan perempuan , dikarenakan peluang usaha kuliner yang menguntungkan dan mudah dikuasai para perempuan yang terlibat didalamnya serta dapat membantu meningkatkan penghasilan atau pendapatan ekonomi keluarganya. Hal ini diperkuat dengan pernyataan salah satu responden ;

“Sosialisasi adalah sebuah proses penanaman atau transfer kebiasaan, atau nilai dan aturan dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat, sosialisasi yang dilakukan di UMKM ini adalah dengan cara pengenalan produk di setiap tempat yang dapat menarik perhatian masyarakat sekitar. pemberdayaan perempuan dapat dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi pemasaran produk di setiap dusun yang ada didesa salassae agar mereka bisa”

Pernyataan diatas dapat diartikan sebagai adanya himbauan pemerintah untuk tidak melakukan aktivitas di luar rumah. Dalam kondisi tersebut ada segelintir masyarakat yang memanfaatkan momentum untuk membuat suatu brand, salah satunya masyarakat di desa salassae membuat suatu produk yakni jagung marning dan kacang goreng dan sampai saat ini usaha tersebut masih berjalan dan dijadikan sebagai UMKM. Hal ini berdampak pada perekonomian masyarakat khususnya perempuan.

Meningkatkan ekonomi

Sejak tahun 2019-2020 indonesia pada umumnya dilanda Covid19 dimana pada saat itu 99 % masyarakat mengalami krisis ekonomi karena adanya himbauan pemerintah untuk tidak melakukan aktivitas di luar rumah. Dalam kondisi tersebut ada segelintir masyarakat yang memanfaatkan momentum untuk membuat suatu brand, salah satunya masyarakat di desa salassae membuat suatu produk yakni jagung marning dan kacang goreng dan sampai saat ini usaha tersebut masih berjalan dan dijadikan sebagai UMKM. Hal ini berdampak pada perekonomian masyarakat khususnya perempuan yang terlibat dalam usaha tersebut. Sebagaimana hasil Wawancara Bersama ibu MI.

“suatu kesyukuran karena adanya UMKM usaha barakka’ ini bisa na bantu-bantu ekonominya masyarakat khususnya perempuan yang terlibat di UMKM itu. Yah minimal na bantu menutupi kebutuhan sehari-harinya.”

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan ibu FS mengatakan bahwa:

“alhamdulillah dek semenjak saya bergabung di umkm ini dapat membantu saya memenuhi kebutuhan sehari-hari.”

Berdasarkan hasil wawancara, menjelaskan bahwa dengan adanya UMKM tersebut dapat membantu dan menambah perekonomian keluarga dan membantu masyarakat dalam memenuhi kebutuhannya sehari-hari. Senada dengan pendapat diatas, ibu IW, salah satu perempuan yang di berdayakan memberikan pernyataan sebagai berikut:

“saya senang bekerja ditempat ini nak, banyak teman dan kita bekerja itu secara kelompok sehingga pekerjaan itu tidak lama dikerja , alhamdulillah juga semenjak gabungka nak disitu di usaha barakka’ na bantu-bantu sedikit kebutuhan keluaraga.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat diketahui bahwa dengan adanya UMKM Usaha Barakka’ di Desa Salassae Kecamatan Bulukumpa Kabupaten Bulukumba dapat memberdayakan perempuan , dikarenakan peluang usaha kuliner yang menguntungkan dan mudah dikuasai para perempuan yang terlibat didalamnya serta dapat membantu meningkatkan penghasilan atau pendapatan ekonomi keluarganya.

Sosialisasi melalui pemasaran produk UMKM Barakka’.

Sosialisasi adalah sebuah proses penanaman atau transfer kebiasaan, atau nilai dan aturan dari satu generasi ke generasi lainnya dalam sebuah kelompok atau masyarakat, sosialisasi yang dilakukan di UMKM ini adalah dengan cara pengenalan produk di setiap tempat yang dapat menarik perhatian masyarakat sekitar. Sebagaimana hasil wawancara bersama ibu MI, menyatakan bahwa :

“untuk menarik perhatian konsumen dan masyarakat khususnya masyarakat desa salassae salah satu cara yang kami lakukan yaitu melakukan sosialisasi dilapangan minimal dua kali dalam sebulan. Tidak hanya itu kami juga memasarkan produk tersebut di toko-toko besar seperti alfamart dan indomaret.”

Berdasarkan pernyataan dari ibu MI selaku owner dari usaha Barakka’ menjelaskan bahwa masyarakat mengenal produk UMKM ini dengan cara melakukan sosilasasi dengan masyarakat. Hal

senada juga disampaikan oleh ibu IW, salah satu perempuan yang diberdayakan memberikan pernyataan sebagai berikut :

“Biasanya pemasaran ini kami lakukan di setiap dusun yang ada didesa salassae agar mereka lebih paham bahwasannya UMKM mengeluarkan produk yang termasuk makanan yang mengandung karbohidrat dan termasuk cemilan yang sangat ringkas”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, dapat disimpulkan bahwa pemberdayaan perempuan dapat dilakukan dengan cara melakukan sosialisasi pemasaran produk di setiap dusun yang ada didesa salassae agar mereka bisa mengenal produk yang dikeluarkan UMKM Barakka' yaitu jagung marning dan kacang goreng. Tidak hanya itu produk ini juga sudah tersebar luas di Alfamart dan Indomaret yang ada Bulukumba.

Faktor Pendukung dan Penghambat Proses Pemberdayaan Perempuan

Dalam proses pemberdayaan ini adanya Kerjasama dari masyarakat khususnya perempuan yang memiliki keinginan dan niat yang besar dari dirinya untuk mampu terlibat aktif dalam UMKM usaha barakka' satu misi dan satu tujuan untuk sama-sama sukses dalam usaha tersebut. Adapun bahan baku dalam pembuatan Jagung Marning dan Kacang goreng atau dalam Bahasa daerahnya Canggoreng ini sangat mudah didapatkan. Minat beli konsumen adalah perilaku konsumen dimana seseorang mempunyai keinginan dalam membeli atau memilih suatu produk, menggunakan dan mengkomsumsi atau bahkan menginginkan suatu produk. Minat beli konsumen menjadi penentu jalannya serta berkembangnya suatu usaha dan terjalannya kekompakan didalam kelompok serta rasa antusias para pekerja sangat tinggi. Terlebih lagi proses pembuatan jagung marning dan kacang goreng ini, serta tingginya minat masyarakat pada produk ini karena merupakan salah satu makanan ringan yang bermanfaat.

Keterhambatan akses jalan bagi pelaku UMKM sehingga dapat menghambat kelancaran pemasaran produksi, tapi diluar daripada itu dimana zaman semakin berkembang dengan adanya teknologi sedikit meringankan proses pemasarannya. dan kondisi cuaca yang dapat menghambat kelancaran produksi jagung marning dan kacang goreng, sehingga pemasaran biasa mengalami keterlambatan. Keterbatasan modal dari pelaku umkm menjadi salah satu penyebab dan kerap kali menjadi kendala dalam proses pemberdayaan. Hampir sebagian besar pelaku umkm menghadapi masalah dimana modal usaha yang mereka miliki sangat minim untuk mengembangkan usaha. Minimnya modal usaha umkm menyebabkan kegiatan produksi terhambat sehingga menurunkan pemasukan.

Dalam proses pemberdayaan ini tentunya tidak selalu berjalan dengan mulus, bentuk pemberdayaan yang dilakukan itu memiliki beberapa faktor pendukung dan penghambat sebagai berikut:

Faktor pendukung

Dalam proses pemberdayaan ini adanya Kerjasama dari masyarakat khususnya perempuan yang memiliki keinginan dan niat yang besar dari dirinya untuk mampu terlibat aktif dalam UMKM usaha barakka' satu misi dan satu tujuan untuk sama-sama sukses dalam usaha tersebut. Dalam Wawancara Bersama Ibu MI yaitu:

“Alhamdulillah semua perempuan yang terlibat di usaha ini semuanya bisa diajak kerja sama mereka sangat rajin dan bersemangat, kadang-kadang mereka pulang tengah malam karena banyaknya pekerjaan yang harus diselesaikan, mereka sangat antusias dan optimal dalam bekerja”.

Bahan baku dalam pembuatan Jagung Marning dan Kacang goreng atau dalam Bahasa daerahnya Canggoreng ini sangat mudah didapatkan. Dalam wawancara Bersama salah satu pekerja Ibu FS.

“Dalam pembuatan jagung marning dan canggoreng bagi kami di kelompok UMKM Barakka' tidak ada kendalanya sama sekali karena bahan-bahannya ini banyak di jual dipasar-pasar terbuka yang ada didaerah ini, serta pembuatannya juga sangat mudah, hanya membutuhkan jagung yang telah direbus dan

dikeringkan, minyak goreng, cabe, bawang putih, gula, garam dan air. Begitupun dengan pembuatan kacang goreng bahannya itu cukup Kacang tanah, minyak goreng, terigu, bawang putih, merica, telur, gula, dan masako”.

Minat beli konsumen adalah perilaku konsumen dimana seseorang mempunyai keinginan dalam membeli atau memilih suatu produk, menggunakan dan mengkomsumsi atau bahkan menginginkan suatu produk. Minat beli konsumen menjadi penentu jalannya serta berkembangnya suatu usaha. Hal ini sesuai dengan hasil wawancara dengan salah satu pekerja UMKM Barakka' yaitu sebagai berikut :

“Untuk minat masyarakat disini lumayan tinggi. Hal ini dikarenakan jagung marning dan kacang goreng termasuk makanan ringan yang hasil produksinya tidak merugikan peminat”.

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa terjalannya kekompakan didalam kelompok serta rasa antusias para pekerja sangat tinggi. Terlebih lagi proses pembuatan jagung marning dan kacang goreng ini, serta tingginya minat masyarakat pada produk ini karena merupakan salah satu makan ringan yang bermanfaat.

Faktor Penghambat

Keterhambatan akses jalan bagi pelaku UMKM sehingga dapat menghambat kelancaran pemasaran produksi, tapi diluar daripada itu dimana zaman semakin berkembang dengan adanya teknologi sedikit meringankan proses pemasarannya. Dalam wawancara bersama ibu MI.

“Yang menjadi kendala disini itu Cuma jalannya saja karna tempat kami ini sangat jauh dari jalan poros. Tetapi, itu tidak termasuk kendala besar segala cara kami lakukan agar produk kami ini laris terjual”.

Cuaca dan iklim merupakan dua kondisi yang hampir sama yakni sama-sama menggambarkan kondisi udara (atmosfer bumi), namun keduanya juga memiliki perbedaan, terutama aspek fokus kajian, luasan wilayah dalam kurung waktu pengkajian. Dalam penelitian ini cuaca juga jadi faktor penghambat dalam pembuatan jagung marning, Seperti yang di ungkapkan oleh salah satu pekerja UMKM Barakka' :

“Kami terhambat karena cuaca, kalau cuaca tidak mendukung maka produksi pembuatan jagung marning agak lambat, karena jagung yang sudah direbus harus dikeringkan dulu baru di olah menjadi jagung.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa keterbatasan akses jalan dan kondisi cuaca yang dapat menghambat kelancaran produksi jagung marning dan kacang goreng, sehingga pemasaran biasa mengalami keterlambatan.

Keterbatasan modal dari pelaku umkm menjadi salah satu penyebab dan kerap kali menjadi kendala dalam proses pemberdayaan. Hampir sebagian besar pelaku umkm menghadapi masalah dimana modal usaha yang mereka miliki sangat minim untuk mengembangkan usaha. Minimnya modal usaha umkm menyebabkan kegiatan produksi terhambat sehingga menurunkan pemasukan. Sebagaimana hasil wawancara bersama ibu MI.

“hambatan terbesar saya itu dek, pada modal usaha, ketika proses Produksi menurun modal usaha juga menurun karena saya hanya mengandalkan pemutaran modal dari hasil penjualan.jadi, semakin tinggi pemasukan maka semakin tinggipula modal usaha yang saya miliki.”

Hal ini juga sesuai dengan pernyataan ibu IW mengatakan bahwa:

”untuk sekarang ini itu dek modal usaha menurun karena proses produksi akhir-akhir ini juga mengalami penurunan karena disebabkan kesibukan masing masing.”

Berdasarkan hasil wawancara diatas dapat di simpulkan bahwa modal menjadi salah satu hambatan terbesar dalam proses pemberdayaan tersebut karena ketika proses produksi menurun,

maka modal juga mengalami penurunan.

KESIMPULAN

Temuan Pelaksanaan pemberdayaan perempuan melalui UMKM usaha barakka' lima puluh persen sudah berjalan dengan baik. selain itu, pemberdayaan tersebut juga memberikan dampak pada peningkatan pengetahuan masyarakat dengan adanya proses penyadaran dan proses perlindungan yang diberikan kepada perempuan yang terlibat dalam proses pemberdayaan tersebut. Sebagaimana yang dikemukakan oleh Sulaiman Asang (2021) bahwa menggali potensi dalam pemberdayaan merupakan kebutuhan fisik untuk meningkatkan kualitas diri, potensi menekan pada proses peningkatan kemampuan, mendorong untuk dapat menentukan pilihan hidup memandirikan dan menyatarkan kaum perempuan (gender).

DAFTAR PUSTAKA

- Amin, F (2019) Pemberdayaan Masyarakat Melalui Pelatihan Pembuatan Kue Kembang Goyang oleh Kelompok Usaha Bersama (Kube) Lentera di Kelurahan Lenteng Agung Jakarta Selatan. Departemen Pendidikan Nasional, Kamus Besar Bahasa Indonesia, (Jakarta: Balai Pustaka, 2005), Edisi Ke-3, h. 1254
- Darmanto. 2017. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Yogyakarta : Pendidikan Deepublish <http://www.scribd.com/document/331940704/BAB-1-Pengertian-dan-ruang-lingkup-UMKM>
- Haryanti, S. (2020). Pemberdayaan Perempuan Pemgrajin Pattapi di Desa Polewali, Kecamatan Sinjai Selatan, Kabupaten Sinjai. Universitas Muhammadiyah Makassar.
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.(UMKM), Jakarta: Bank Indonesi. Hal.12-15
- Lembaga Pengembangan Perbankan Indonesia, 2015. Profil Bisnis Usaha Mikro, Kecil dan Menengah.(UMKM), Jakarta: Bank Indonesi. Hal.16-19
- Mayanfa'uni, A. (2016). Pemberdayaan Perempuan Melalui Kelompok Wanita tani Cempaka di RW 02 Kelurahan Petukangan Selatan.
- Miran. (2010). "Segregasi dan Kemiskinan" dalam Secercah Cahaya Menuju Kesejahteraan Perempuan (Sebuah Kajian). Kementrian Sosial RI Direktorat Jendral Pemberdayaan Sosial Direktorat Pemberdayaan Keluarga.
- Mulyana, N., dan Asiah, D. H. S. (2017). Pemberdayaan Perempuan Melalui Program Keluarga Berencana. Prosiding Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, 4(1), 93. <https://doi.org/10.24198/jppm.v4i1.14216>
- Trisnawati dan Jatningsih. (2017). Strategi Pemberdayaan Kesejahteraan Keluarga (PKK) dalam Pemberdayaan Perempuan di Kelurahan Sukorame Kecamatan Gresik Kabupaten Gresik. Kajian Moral dan Kewarganegaraan, 05(03), 486
- Tsaniatu Zakia. (2021). Pemberdayaan Perempuan Melalui Pemanfaatan Kain Perca Sebagai Aksesoris Melalui Media Youtube di LSM Bening Saguling. Jurnal Comm-Edu, 4.
- Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Jakarta: Kementrian Hukum dan HAM.
- Vina Septiana, 2016. Hukum sebagai pelindung UMKM dan pertumbuhan UMKM.
- Tambunan, T 2017. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (Bogor: Ghalia Indonesia), hal 5-14.
- Mohammad Hanif, 2016. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia. Jakarta. Hal. 10-11
- Tulus T.H Tambunan. 2017. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Bogor: Ghalia Indonesia
- Sugiyono, *Penelitian Pendidikan Pendekatan kuantitatif, Kualitatif dan R&D(Bandung):Alfabet, 2010), h.312*
- Achmad, I. A., Akbar, F., Mawar, M., & Hasdiansyah, A. (2024). Pelatihan Pembuatan Gula Semut terhadap Kelompok Ibu-Ibu Rumah Tangga di Desa Arabika. Madaniya, 5(4), 1589-1594.
- Achmad, I. A., Asmas, M. A., & Sukawati, Y. (2024). Evaluasi Program Pendidikan Kecapakan Kerja

Pelatihan Otomotif Dalam Meningkatkan Keterampilan Peserta Didik. Continuing Learning Society Journal, 2(1), 40-58.

Achmad, I. A., Hasdiansyah, A., & Ashadi, A. (2024). INTERVENSI SENSITIF; PENDIDIKAN, PEMBERDAYAAN, DAN PANANGGULANGAN KEMISKINAN TERHADAP PENCEGAHAN STUNTING. Jurnal Pendidikan dan Pemberdayaan Masyarakat (JPPM), 11(1), 97-116.

Achmad, I. A., & Asmas, M. A. (2021). Minat Baca Masyarakat saat Pandemi Covid-19 di Taman Baca Masyarakat MIZAN. Journal of Nonformal Education and Community Empowerment, 145-151.

Amalia, S. R., Achmad, I. A., & Hasdiansyah, A. (2023). Efektivitas Penyelenggaraan Bimbingan Belajar CALISTUNG Oleh Mahasiswa Program MBKM Kampus Mengajar. Journal of Education Sciences: Fondation & Application, 2(2), 44-59.

Yusram, S., Achmad, I. A., & Hasdiansyah, A. (2024). Kontribusi Perseroan Terbatas Lonsum Dalam Meningkatkan Kesejahteraan Keluarga Komunal. Journal of Education Sciences: Fondation & Application, 3(1), 133-146.