

# GELIAT PEREMPUAN PELAKU USAHA KECIL di TENGAH PUSARAN DIGITALISASI



**GELIAT PEREMPUAN  
PELAKU USAHA  
KECIL DI TENGAH PUSARAN  
DIGITALISASI**

**Honest Dody Molasy, dkk**

**GELIAT PEREMPUAN PELAKU USAHA KECIL DI  
TENGAH PUSARAN DIGITALISASI**

**ISBN**

978-623-5359-49-6

**Penulis**

Honest Dody Molasy | Sus Eko Zuhri Ernada | Linda Dwi Eriyanti |  
Adhiningasih Prabhawati

**Editor**

Dr. Rahmat Fadli, Ed.M

**Perancang Sampul dan Penata Letak**

Tim Kreatif Penerbit Indonesia Emas Group

**Sanksi Pelanggaran Pasal 113**

**Undang-Undang No. 28 Tahun 2014 Tentang Hak Cipta**

1. Setiap Orang yang dengan tanpa hak melakukan pelanggaran hak ekonomi sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf i untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 1 (satu) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp100.000.000 (seratus juta rupiah).
2. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf c, huruf d, huruf f, dan/atau huruf h untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp500.000.000,00 (lima ratus juta rupiah).
3. Setiap Orang yang dengan tanpa hak dan/atau tanpa izin Pencipta atau pemegang Hak Cipta melakukan pelanggaran hak ekonomi Pencipta sebagaimana dimaksud dalam Pasal 9 ayat (1) huruf a, huruf b, huruf e, dan/atau huruf g untuk Penggunaan Secara Komersial dipidana dengan pidana penjara paling lama 4 (empat) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp1.000.000.000,00 (satu miliar rupiah).
4. Setiap Orang yang memenuhi unsur sebagaimana dimaksud pada ayat (3) yang dilakukan dalam bentuk pembajakan, dipidana dengan pidana penjara paling lama 10 (sepuluh) tahun dan/atau pidana denda paling banyak Rp4.000.000.000,00 (empat miliar rupiah).



**PENERBIT**

**INDONESIA EMAS GROUP**

Jalan Pasir Putih, No 16 Kota Bandung

Kontak. 082-188-188-540

E-mail: [indonesiaemasgroup5758@gmail.com](mailto:indonesiaemasgroup5758@gmail.com)

Cetakan Pertama, Desember 2023

vi + 97 hlm, 15,5 × 23 cm

Hak Cipta dilindungi Undang-undang

*All Rights Reserved*

**Dilarang memperbanyak dan menyebarkan karya buku ini dalam bentuk dan cara apapun tanpa seizin tertulis dari penerbit.**

## KATA PENGANTAR

Puji Syukur kami sampaikan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat dan Karunia-Nya sehingga penulis dan tim dapat menyelesaikan buku berjudul "*Geliat Perempuan Pelaku Usaha Kecil di Tengah Pusaran Digitalisasi*." Kami ucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang sudah berkontribusi dan mendukung dalam menyusun buku ini mulai dari proses penulisan hingga cetak. Adapun buku kami yang berjudul "*Geliat Perempuan Pelaku Usaha Kecil di Tengah Pusaran Digitalisasi*" telah selesai kami buat secara semaksimal dan sebaik mungkin agar dapat membawa manfaat serta keberkahan bagi pembaca yang membutuhkan informasi sekaligus pengetahuan tentang perempuan dalam digitalisasi.

**Penulis**

## DAFTAR ISI

**KATA PENGANTAR --- iv**

**DAFTAR ISI --- v**

**Bagian 1 Pendahuluan --- 1**

- A. Latar Belakang --- 1
- B. Kesetaraan gender --- 2
- C. Pemberdayaan Perempuan --- 3
- D. Literasi Digital --- 4

**Bagian 2 POTRET PEREMPUAN PELAKU UMKM  
DI INDONESIA --- 5**

- A. Profil Pulau Kangean --- 9
- B. Profil UMKM di Kangean --- 16

**Bagian 3 PANDEMI COVID-19 --- 37**

- Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap Pelaku UMKM di Paciran dan Pulau Kangean --- 37
- Munculnya Aplikasi Online Lokal di Pulau Kangean --- 43

**Bagian 4 PESANTREN DAN PENGARUH KIAI --- 47**

- Pesantren di Kangean --- 47

Pesantren di Paciran --- 49

Unit Usaha Milik Pondok Pesantren Sunan Drajat --- 51

**Bagian 5 MAKNA KEHALALAN PRODUK --- 65**

**Bagian 6 BERADAPTASI DENGAN DIGITALISASI --- 73**

Kangean --- 75

Paciran --- 77

Alasan Para Perempuan Pelaku UMKM Memanfaatkan  
Teknologi Digital --- 82

Alasan Perempuan Pelaku UMKM Tidak Memanfaatkan  
Teknologi Digital --- 86

**Bagian 7 MODEL PEMBERDAYAAN KELOMPOK**

**PEREMPUAN PELAKU UMKM --- 89**

**Bagian 8 KESIMPULAN DAN SARAN --- 91**

Kesimpulan --- 91

Saran --- 92

**Referensi --- 93**

BAGIAN

1

## PENDAHULUAN

---

### A. Latar Belakang

Buku ini penting dibaca untuk mengetahui tingkat literasi digital perempuan pelaku usaha (*women-led business*) dalam kegiatan bisnis dan ekonomi di Indonesia. Penguasaan digital di kalangan perempuan pelaku usaha adalah sebuah keniscayaan yang tidak saja memberi dampak pada keberhasilan dalam kegiatan ekonomi dan bisnisnya, tetapi juga sebagai upaya membangun kesetaraan gender. Melalui adaptasi terhadap transformasi digital akan memperluas spektrum usaha yang selama ini dijalankan kelompok perempuan pelaku usaha, dari hanya sektor mikro menjadi lebih luas, termasuk usaha kecil, menengah dan besar yang selama ini didominasi kelompok laki-laki (Rigoni, G., et. al, 2021).

Selama pandemi COVID-19, kelompok perempuan pelaku usaha adalah kelompok yang paling rentan terdampak. Dalam konteks Indonesia UMKM yang dijalankan oleh perempuan mengalami kesulitan bertahan. Hampir 90% UMKM yang dikelola oleh perempuan memerlukan intervensi pemerintah. Sebanyak 87% UMKM yang dikelola kelompok perempuan mengalami

kerugian sangat besar dan 25% dari mereka mengalami kehilangan setengah pendapatannya. Dua dari tiga UMKM yang dikelola perempuan terpaksa tutup permanen atau sementara selama pandemi (Maesaroh, 2021). Adanya penurunan permintaan yang berakibat pada turunnya pendapatan secara drastis, terjadi setelah diberlakukannya pembatasan sosial berskala besar selama pandemi. Beberapa penelitian menemukan fakta bahwa penurunan pendapatan di kalangan UMKM yang dijalankan oleh perempuan salah satunya disebabkan oleh rendahnya tingkat literasi digital (ILO et al., 2019; OECD, 2019; Azcona et.al., 2020; Goldstein et al., 2020, Rigoni, G., et. al, 2021). Penelitian menunjukkan bahwa digitalisasi UMKM di Indonesia masih sekitar 21%, sementara peluang pasar digital semakin penetratif dengan kemunculan berbagai platform (Azizah dan Setyawati, 2018). Namun, angka ini belum mengindikasikan seberapa besar tingkat literasi digital perempuan pelaku usaha.

Data dari kementerian koperasi dan UKM menyebutkan bahwa pertumbuhan UMKM yang bertransaksi di dunia digital meningkat pesat sebesar 99% dibandingkan awal tahun 2020, atau sebelum pandemi. Tetapi tidak semua UMKM berjualan di e-market, karena adanya beberapa keterbatasan termasuk skala usaha dan kurang terampil menggunakan teknologi informasi (2021).

## B. Kesetaraan gender

Kesetaraan gender: merupakan konsep yang dikembangkan dengan mengacu pada dua instrumen internasional, yaitu Universal Declaration of Human Rights (UDHR) dan *Convention on the Elimination of All Forms of Discrimination against Women* (CEDAW). UDHR menyatakan bahwa semua manusia dilahirkan bebas dan sama. Dengan merujuk pada Deklarasi ini, CEDAW mencantumkan

istilah “hak yang sama untuk laki-laki dan perempuan” dan “kesetaraan hak laki-laki dan perempuan“. Konsep kesetaraan gender merujuk pada kesetaraan penuh laki laki dan perempuan untuk menikmati hak-hak politik, ekonomi, sipil, sosial dan budaya. Konsep ini juga merujuk pada situasi dimana tidak ada individu yang ditolak aksesnya atas hak-hak tersebut atau hak-hak tersebut dirampas dari mereka, karena jenis kelamin mereka. Kesetaraan gender bukan saja hak asasi manusia yang fundamental tetapi merupakan fondasi yang diperlukan untuk membangun masa depan dunia (ILO, et.al. 2014).

## C. Pemberdayaan Perempuan

Pemberdayaan Perempuan secara etimologis berarti kekuatan atau kemampuan. Pemberdayaan dimaknai sebagai proses untuk memperoleh daya, kekuatan atau kemampuan, dan atau proses pemberian daya, kekuatan atau kemampuan dari pihak yang memiliki daya kepada pihak yang kurang atau belum berdaya (Sulistiyan, 2004). Jadi pemberdayaan bermakna memberikan daya atau kekuatan kepada individu atau kelompok tertentu, dalam hal ini adalah perempuan. Selanjutnya menurut Bayeh (2016), Pemberdayaan perempuan adalah bentuk pembekalan yang memungkinkan perempuan membuat keputusan yang menentukan hidup melalui berbagai masalah dalam masyarakat. Perempuan dapat memiliki kesempatan untuk mendefinisikan kembali peran gender atau peran sejenis lainnya, yang pada gilirannya memungkinkan perempuan lebih bebas untuk mengejar cita cita hidupnya (Naila, 2005).

Pemberdayaan perempuan mempunyai relasi kuat dengan pembangunan dan ekonomi. Pemberdayaan ekonomi memungkinkan perempuan untuk mengontrol dan mengambil manfaat dari

sumber daya, aset, dan pendapatan. Ini juga membantu kemampuan untuk mengelola risiko dan meningkatkan kesejahteraan wanita (Oxfam, 2020) Pemberdayaan perempuan berarti membantu dalam meningkatkan status perempuan melalui literasi, pendidikan, pelatihan dan penciptaan kesadaran (Baden, et.al. 1997). Lebih lanjut, pemberdayaan perempuan mengacu pada kemampuan perempuan untuk membuat pilihan hidup yang strategis yang sebelumnya ditolak mereka (ICRW, 2020). Jadi pemberdayaan perempuan bisa didefinisikan sebagai upaya perempuan untuk memperoleh akses dan kontrol terhadap sumber daya, ekonomi, politik, sosial, budaya, agar perempuan dapat mengatur diri dan meningkatkan rasa percaya diri untuk mampu berperan dan berpartisipasi aktif dalam memecahkan masalah, sehingga mampu membangun kemampuan dan konsep diri.

#### D. Literasi Digital

Literasi Digital adalah pengetahuan serta kecakapan pengguna dalam memanfaatkan media digital, seperti alat komunikasi dan jaringan internet. Kecakapan pengguna dalam literasi digital mencakup kemampuan untuk menemukan, mengerjakan, mengevaluasi, menggunakan, membuat serta memanfaatkannya secara bijaksana, cermat dan tepat sesuai kegunaannya (Suherdi, 2021). Literasi digital adalah variabel intervening jika dikaitkan dengan upaya pemberdayaan perempuan dan pemberdayaan ekonomi perempuan. Dengan penguasaan teknologi digital, perempuan pelaku usaha bisa mengakses pemasaran yang luas dan memungkinkan untuk mendapatkan kucuran permodalan untuk meningkatkan kapasitas dan kualitas produksinya.

## POTRET PEREMPUAN PELAKU UMKM DI INDONESIA

Perjuangan perempuan dalam upaya kesetaraan gender telah ramai digaungkan sebagai upaya memperbaiki berbagai hal yang selama ini merugikan perempuan. Tuntutan hak-hak perempuan untuk bisa mengakses ranah publik dengan mudah sebagaimana luasnya ranah akses laki-laki banyak disuarakan. Berbagai Kampanye Internasional tentang kesetaraan gender pun banyak digalakkan. Salah satunya tertuang dalam *Sustainable Development Goals Agenda (SDGs)*. Menurut *International NGO Forum on Indonesia Development (INFID)*, SDGs adalah suatu rencana aksi global yang disepakati oleh para pemimpin dunia, termasuk Indonesia, guna mengakhiri kemiskinan, mengurangi kesenjangan dan melindungi lingkungan. Poin nomor lima dari SDGs adalah tentang 'Kesetaraan Gender dan memberdayakan semua perempuan dan anak perempuan'. Agenda Pemberdayaan perempuan menjadi hal penting yang diupayakan dalam mencapai tujuan pembangunan berkelanjutan.

Pemerintah Indonesia telah melakukan intervensi dalam mempercepat tercapainya kesetaraan dan keadilan Gender (KKG) dengan membentuk kebijakan yang dikenal dengan Strategi Pengarusutamaan Gender (PUG). Pengarusutamaan Gender (PUG) adalah strategi yang

dilakukan secara rasional dan sistematis untuk mencapai kesetaraan dan keadilan gender dalam aspek kehidupan manusia melalui kebijakan dan program yang memperhatikan pengalaman-pengalaman, aspirasi, kebutuhan, dan permasalahan perempuan dan laki-laki (dan orang lanjut usia, anak-anak dibawah umur, orang-orang dengan kebiasaan berbeda/difabel, serta orang-orang yang tidak mampu secara ekonomi) untuk memberdayakan perempuan dan laki-laki mulai dari tahap perencanaan, penyusunan, pelaksanaan, pemantauan, evaluasi dari seluruh kebijakan, program, kegiatan di berbagai bidang kehidupan pembangunan nasional dan daerah (Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak Kementerian Perdagangan, 2010).

Dalam hal pemberdayaan ekonomi, Pemerintah Indonesia juga memiliki program khusus, salah satunya adalah Kredit Usaha Rakyat (KUR). Program Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah salah satu program pemerintah dalam meningkatkan akses pembiayaan kepada Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang disalurkan melalui lembaga keuangan dengan pola penjaminan ([kur.ekon.go.id](http://kur.ekon.go.id)). Menilik dari data yang dipublikasikan oleh Badan Pusat Statistik (BPS) Indonesia tahun 2021, 64,5% total UMKM di Indonesia dikelola oleh perempuan. Meski demikian, jumlah aliran dana kredit yang diterima UMKM perempuan masih rendah. Menteri Keuangan (Menkeu) Sri Mulyani, dalam acara daring CSW 66 Side Event dengan tema "*Financial Inclusion and Women MSMEs: Experiences from the Republic of Indonesia and Global Partners*", mengatakan

"Jumlah aliran dana kredit kepada UMKM terutama yang dimiliki perempuan masih rendah karena perbankan masih belum terbiasa dalam melayani kebutuhan mereka. Dan ini adalah sesuatu yang masih menjadi tantangan bagi banyak bank karena mereka belum biasa untuk melayani UMKM yang dimiliki oleh perempuan." (Rahayu, 2022).

Berdasarkan data BPS tahun 2021, perempuan di Indonesia banyak yang berkecimpung di ranah perdagangan. Data tersebut menunjukkan bahwa sebanyak 28,6% pekerja perempuan di Indonesia merupakan tenaga usaha penjualan. Di bidang lainnya, seperti pada pejabat pelaksana, tenaga tata usaha dan sejenisnya, sebesar 6,56%. Sementara sebanyak 0,7% pekerja perempuan merupakan tenaga kepemimpinan dan ketatalaksanaan (Rizati, 2022).

Fakta lainnya, mengutip hasil survei Google tahun 2020, berdasar pada laporan "*Advancing Women in Entrepreneurship*", Indonesia memiliki tingkat partisipasi perempuan di bidang kewirausahaan tertinggi di Asia Tenggara. Indonesia juga terus mengupayakan kesetaraan gender dalam pembangunan ekonomi berkelanjutan yang disuarakan dalam agenda Presidensi G20 yang mengusung tema "*Recover Together, Recover Stronger*". Dalam agenda tersebut Indonesia menekankan dimensi kesetaraan gender sebagai salah satu bahasan (Kementerian Komunikasi dan Informatika, 2022).

Meskipun banyak perempuan Indonesia yang menjadi pelaku usaha, menurut analisis dari G20, perempuan pelaku UMKM kesulitan bertahan pada masa pandemi COVID-19. Hampir 90% UMKM yang dikelola oleh perempuan memerlukan intervensi pemerintah. Sebanyak 87% UMKM yang dikelola kelompok perempuan mengalami kerugian sangat besar dan 25% dari mereka mengalami kehilangan setengah pendapatannya. Dua dari tiga UMKM yang dikelola perempuan terpaksa tutup permanen atau sementara selama pandemi (Maesaroh, 2021).

## Mengapa hal ini dapat terjadi?

Beberapa penelitian menemukan fakta bahwa penurunan pendapatan di kalangan UMKM yang dijalankan oleh perempuan salah satunya disebabkan oleh rendahnya tingkat literasi digital (ILO et al., 2019;



OECD, 2019; Azcona et.al., 2020; Goldstein et al., 2020, Rigoni, G., et. al, 2021). Masa pandemi telah memunculkan kebiasaan baru, di mana adanya pembatasan kegiatan masyarakat secara langsung membuat masyarakat lebih banyak menggunakan teknologi digital untuk bersosialisasi. Berbagai platform komunikasi digital mulai tumbuh secara masif, seperti Zoom dan Google Meet. Rapat hingga doa bersama mulai banyak dilakukan dengan menggunakan media digital. Masa pandemi memang memaksa adaptasi yang cepat terhadap teknologi digital, sayangnya perempuan banyak yang kurang bisa beradaptasi pada cepatnya arus digitalisasi.

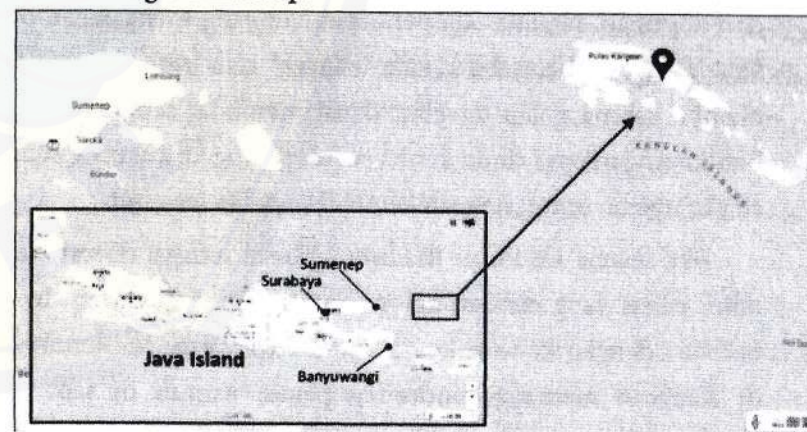
Akses perempuan di Indonesia terhadap teknologi digital masih sangat terbatas. Banyak perempuan Indonesia yang memiliki keterbatasan di bidang pendidikan, ekonomi dan akses informasi. Hal ini menyebabkan mereka cenderung kurang adaptif dalam menghadapi perubahan. Ditambah dengan faktor adat-budaya yang beragam, yang tak jarang memunculkan dan melanggengkan stigma domestifikasi perempuan. Kecepatan adaptasi perempuan akhirnya tidak bisa sama, utamanya dalam hal digitalisasi.

Fenomena ini menarik untuk dibahas lebih lanjut dengan melihat kondisi di dua tempat di Jawa Timur, yaitu di Pulau Kangean, Madura dan Desa Banjarwati, Paciran, Jawa Timur. Kedua tempat ini memiliki kondisi yang berbeda. Pulau Kangean berada di jajaran kepulauan yang masuk dalam administratif Pulau Madura, dengan infrastruktur jaringan internet yang kurang merata. Sedangkan Paciran, berada di wilayah Pantura (Pantai Utara Jawa) yang memang sejak dahulu menjadi tempat lalu lintas perdagangan, sehingga infrastruktur jaringan internet stabil.

Namun, kedua tempat tersebut juga memiliki kesamaan yang menarik, yaitu, di Pulau Kangean maupun Paciran terdapat Pondok Pesantren besar. Dampak adanya pesantren terhadap perkembangan digitalisasi ekonomi pada sekitarnya sangat menarik untuk dibahas lebih lanjut.

## A. Profil Pulau Kangean

Kepulauan Kangean merupakan bagian dari Kabupaten Sumenep yang terdiri dari beberapa pulau, antara lain, Pulau Kangean, Pulau Sadulang Besar, Pulau Sadulang Kecil, Pulau Pagerungan Besar, Pulau Pagerungan Kecil, Pulau Sapeken, Pulau Sepanjang, Pulau Saubi, Pulau Paliat, Pulau Sepapan, Pulau Sasiil, Pulau Sepangkur, Pulau Sabuntan, Pulau Saebus, Pulau Saor, dan Pulau Mamburit. Pulau Kangean merupakan pulau terbesar di antara deretan pulau lainnya. Letak Pulau Kangean berada di sebelah timur Pulau Madura dan secara geografis terletak di sebelah utara Pulau Bali. Untuk sampai di Pulau Kangean, terdapat transportasi kapal express dan kapal feri (Sumekar dan Hulalo) dari Pelabuhan Kalianget Sumenep maupun Pelabuhan Jangkar Situbondo dengan tujuan Pelabuhan Batu Guluk Pulau Kangean. Alokasi waktu yang diperlukan sekitar 3,5 sampai 4 jam menggunakan kapal express (dengan pemberhentian di Kalianget-Sumenep) dan 8-10 jam dengan kapal feri biasa melalui rute pemberhentian di Situbondo dan Kalianget-Sumenep.



Gambar 1  
Peta Kepulauan Kangean  
Sumber: R. Awwalin et al, 2021.

Pulau Kangean secara administratif terbagi menjadi dua kecamatan, yaitu Kecamatan Arjasa (mewakili Kangean Barat) dan Kecamatan Kangean (mewakili Kangean Timur). Berdasarkan data survey pada tahun 2022, total penduduk di Kecamatan Arjasa sebanyak 86.070 jiwa yang terdiri dari 19 desa dengan jumlah laki-laki sebanyak 42.559 jiwa dan jumlah perempuan sebanyak 43.551 (data per tahun 2021). Total penduduk di Kecamatan Kangean adalah 23.560 jiwa, yang terdiri dari 9 desa, dengan jumlah laki-laki sebanyak 11.317 jiwa dan jumlah perempuan sebanyak 12.243 jiwa (data per tahun 2021).

Nama Pulau Kangean memiliki makna tersendiri dalam benak masyarakat setempat. Kangean berasal dari kata “kaaengan” dalam bahasa lokal, yang disesuaikan dengan lidah masyarakat untuk mempermudah pengucapannya menjadi “Kangean”. Jika diterjemahkan ke dalam bahasa Indonesia artinya “kebanjiran” atau “keairan”, karena jika laut sedang pasang Pulau Kangean tidak terlihat dari kejauhan atau seolah tenggelam di tengah laut lepas. Namun, jika laut sedang surut pulau Kangean akan tampak jelas dari kejauhan. Namun ada pendapat lain yang mengatakan bahwa kata “Kangean” berasal dari kata “kangen” atau “rindu”. Kata kangen diambil karena pulau tersebut dapat membuat setiap orang yang berkunjung merasa rindu ketika sudah pulang ke kotanya, sehingga ada keinginan untuk singgah kembali ke pulau tersebut.

Jika selama ini Pulau Madura terkenal sebagai daerah dengan iklim panas yang cenderung gersang tandus dan kering, ternyata berbeda dengan kondisi kondisi pulau Kangean. Meskipun cuaca di Kangean memang cenderung panas, namun di sana masih memungkinkan untuk membuat sumur. Rasa air sumur payaunya tidak asin, sekalipun dekat pantai. Mayoritas masyarakat pulau

Kangean juga menggali sumur sendiri untuk memenuhi kebutuhan airnya. Di daerah pegunungan di Pulau Kangean masih terdapat mata air yang masih dimanfaatkan masyarakat. Masyarakat yang tinggal di Desa Daandung misalnya yang masih memanfaatkan mata air atau sumber untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Mereka memanfaatkan sumber air kokap (nama sumber mata air) yang dibawa menggunakan ember atau drum yang diangkut menggunakan mobil pick up keatas. Contoh lainnya adalah sumber air sawah sumur yang berada di dekat Desa Sawah Sumur yang juga banyak dimanfaatkan warga sekitarnya. Sumber tersebut dimanfaatkan masyarakat sekitar untuk mandi, cuci baju bersama dan sumber untuk air minum kemasan lokal daerah Kangean. Selain itu, di Kangean juga masih terdapat sumber air PDAM peninggalan Belanda yang terletak di Desa Bujutan. Masyarakat setempat masih ada yang sumber air tersebut untuk memenuhi kebutuhan air sehari-harinya. Nama sumber air tersebut juga sumber air bujutan sesuai dengan nama desa tempat sumber air tersebut berada.

Membuat setiap yang datang rindu dan ingin kembali barangkali ada benarnya. Pulau Kangean memang memiliki keunikan tersendiri. Meskipun secara administratif, Pulau Kangean menjadi bagian dari Kabupaten Sumenep, Madura. Namun, ada beberapa karakteristik masyarakatnya yang berbeda dari daratan Madura, contohnya seperti bahasa. Masyarakat Kangean menggunakan Bahasa Madura dengan dialek Kangean. Terdapat beberapa kosa kata yang berbeda dalam dialek Kangean dengan bahasa Madura, seperti kata ‘saya’ di Bahasa Madura adalah “Engkok” atau “Sengkok” sedangkan di Kangean “Ako” atau “Keta”. Perbedaan Bahasa Madura ini dilatarbelakangi oleh banyaknya etnis di Pulau Kangean, seperti Madura, Bugis, Tionghoa, Arab, dan Mandar (Muta'allim et al., 2020). Keberagaman etnis ini

yang membuat Bahasa Madura Kangean memiliki perbedaan dari Bahasa Madura pada umumnya. Meskipun demikian, Kangean masih menjadi bagian Madura dan Bahasa Kangean tetaplah Bahasa Madura namun dengan dialek yang berbeda.

Beberapa kebudayaan di Kangean juga berbeda dari masyarakat Madura di daratan. Masyarakat Madura umumnya menggunakan celurit sebagai senjata tradisionalnya. Celurit digunakan sebagai senjata carok. Legenda senjata ini adalah senjata yang biasa digunakan oleh tokoh Sakera yang kontra dengan dengan penjajah Belanda. Kini senjata celurit tidak hanya digunakan sebagai senjata untuk pertahanan, namun lebih banyak digunakan sebagai alat pertanian. Jika digunakan untuk carok atau berkelahi, sebelumnya, biasanya celurit disi terlebih dulu dengan asma'/ khodam dengan cara melafalkan doa-doa khusus (Anggraini, 2022). Namun di Kangean, selain clurit, senjata yang banyak digunakan adalah kalebeng atau kelewang.

Tradisi karapan sapi yang biasa dilakukan orang Madura pada umumnya juga berbeda dengan tradisi yang ada di Kangean. Masyarakat Kangean memiliki tradisi tersendiri, yaitu lomba kerbau. Lomba kerbau dilakukan dengan menunggangi kerbau lalu si penunggang kerbau melakukan gulat/gelut seperti tarian pencak silat. Tradisi lomba kerbau merupakan simbol dalam hal wujud kesenian tradisional dari masyarakat Pulau Kangean yang berasal dari warisan nenek moyang untuk menggambarkan kehidupan masyarakatnya sebagai petani waktu itu. Munculnya lomba kerbau merepresentasikan bentuk hiburan masyarakat Kangean zaman dahulu. Sampai saat ini, tradisi lomba kerbau masih menjadi salah satu tradisi yang tetap dijaga dan sering dijumpai. Bentuk tradisi lomba kerbau juga menjadi sarana dalam memperkuat hubungan

solidaritas antar masyarakatnya. Hal ini yang kemudian menjadi ciri khas Kangean. Tidak hanya lomba kerbau bentuk tradisi lain di Pulau Kangean adalah tradisi pernikahan Legha (Leghe). Tradisi pernikahan Legha ini dilakukan saat pengantin menuju ke tempat acara pernikahan digelar. Sang pengantin akan menaiki kuda dan diiringi musik saat menuju tempat pernikahan. Selain itu juga terdapat budaya kokocoran, yaitu tradisi memberikan uang sambil menari yang biasanya dilakukan oleh kerabat atau orang terdekat dari pengantin.



Gambar 2  
Tradisi Pernikahan Leghe di Kangean  
Sumber : Dokumentasi RCE East Java

Gambar diatas menunjukkan sepasang pengantin yang diarak dengan mengendarai kuda dan alat musik diiringi lagu Qasidah atau sholawatan. Pengantin juga diiringi oleh anak-anak kecil yang sudah dirias dan menari di sepanjang jalan. Sanak saudara sang pengantin biasanya menunggu pasangan pengantin di pelaminan. Sesampainya pengantin di pelaminan disambut oleh keluarga kemudian dikalungkan bunga dan uang. Selanjutnya sepasang pengantin duduk di pelaminan disawer oleh kerabat dan para tamu

yang datang sambil menari diiringi syairan khas pulau Kangean yang dikenal sebagai “akejhung”. Tradisi ini terkenal dengan sebutan Leghe yang menjadi kebudayaan khas Kangean.

Pulau Kangean secara geografis berada pada jajaran kepulauan, hal ini membuat Pulau Kangean memiliki potensi wisata bahari yang sangat menarik. Keasrian pantai hingga hutan bakau di Pulau Kangean masih terjaga. Selain itu, pemandangan air laut di Kangean sangat jernih dan bersih bebas dari pencemaran dengan arus yang tenang serta mengandung keanekaragaman berbagai jenis ikan maupun terumbu karang (Rini et al., 2015). Di samping itu, sudah disediakan boat tour untuk memandu wisatawan asing mengelilingi pulau. Akan tetapi, untuk saat ini masih belum tersedia penambahan aktivitas wisata lainnya seperti water sky, diving, surfing dan yang lainnya. Secara garis besar, situasi di pulau Kangean belum terlalu mengkaji potensi wisata bahari dan cenderung lebih dikenal sebagai kawasan pesantren. Banyak poin penting yang dapat dikembangkan sebagai potensi pariwisata namun belum dieksplorasi.

Hal yang sangat disayangkan adalah kurang terjaganya ekosistem bawah laut Pulau Kangean. Terumbu karang yang indah ternyata terancam rusak karena aktivitas dari manusia. Aktivitas masyarakat ini yang ditunjang minimnya lapangan pekerjaan di Pulau Kangean sehingga merusak terumbu karang dengan cara menjual adalah jalan alternatif memperoleh pendapatan tambahan. Apabila permasalahan ekonomi masyarakat dapat diatasi maka upaya pengeksploitasian terumbu karang dan kemungkinan penangkapan biota laut lainnya dapat dikendalikan. Terumbu karang yang masih hidup diambil oleh orang-orang yang bertempat tinggal di pinggir pantai untuk dijual ke luar kota.

Sebagaimana daerah dengan potensi bahari pada umumnya, mayoritas masyarakat Pulau Kangean bermata pencaharian sebagai nelayan. Hasil laut menjadi komoditi terbesar bagi masyarakat Kangean yang kemudian menjadi penggerak perekonomian. Dalam ranah bahari yang lebih luas, Kangean juga menjadi wilayah yang kaya akan biota laut, lamun, dan terumbu karang. Namun sayangnya, pengelolaannya tidak diimbangi dengan transplantasi terumbu yang baik. Berdasarkan hasil temuan observasi dan wawancara, terumbu karang di lautan banyak diangkat tanpa diimbangi dengan ketentuan dan pembatasan yang jelas. Dalam beberapa kasus, pasir di sekitar pantai juga kerap disalahgunakan dengan cara diambil secara bebas tanpa kontrol oleh penduduk setempat untuk bahan bangunan. Kurangnya kesadaran masyarakat akan pentingnya keberlanjutan (*sustainability*) lingkungan membuat masih banyaknya kasus eksploitasi laut terjadi.

Selain menjadi nelayan, banyak masyarakat Pulau Kangean yang bermata pencaharian sebagai petani dan Pekerja Migran Indonesia (PMI). Fenomena PMI ini muncul akibat dari terbatasnya lapangan pekerjaan di Pulau Kangean. Akhirnya, banyak masyarakat Pulau Kangean yang lari keluar pulau untuk mencari kehidupan yang lebih baik. Mayoritas dari mereka menjadikan Malaysia sebagai tempat tujuan untuk bekerja. Hal ini karena terdapat beberapa orang yang mereka kenal sudah bekerja disana sehingga mempermudah mereka untuk masuk ke Malaysia. Menurut penuturan warga, sebagian besar warga Kangean yang bekerja di Malaysia menggunakan cara ilegal. Mereka masuk Malaysia dengan cara menyebrangi perbatasan melalui hutan di Kalimantan. Karena itu, seringkali terjadi kasus deportasi dan masalah keimigrasian lainnya yang dialami oleh para pekerja migran Indonesia asal Kangean di Malaysia.

Fenomena lain yang berhasil ditemukan adalah jumlah penduduk usia produktif di Kangean yang sangat sedikit. Mayoritas warga Kangean sejak usia SMP sudah berada di luar pulau dengan tujuan untuk belajar di pesantren dan mendapatkan kualitas pendidikan umum yang lebih baik. Mereka tetap berada di luar pulau setelah selesai sekolah untuk melanjutkan pendidikan tinggi. Hal ini disebabkan tidak adanya perguruan tinggi di Pulau Kangean, sehingga membuat masyarakat yang masih ingin melanjutkan sekolah harus merantau keluar kota. Pulau Jawa dan Madura adalah tujuan utama usia produktif Kangean dalam merantau. Sebagian besar mereka mondok di Pondok Pesantren Salafiyah Syafi'iyah Sukorejo, Situbondo dan di Pondok Pesantren Nurul Jadid, Paiton, Probolinggo. Sebagian yang lain berada di sejumlah pondok pesantren di sekitar Jawa Timur dan Madura. Sementara sejumlah perguruan tinggi negeri dan swasta di Jawa Timur menjadi tujuan utama warga Kangean, seperti UIN Surabaya, UNAIR, Universitas Jember, UIN Malang dan UIN KHAS Jember.

Tentunya fenomena ini sangat disayangkan sebab Pulau Kangean menyimpan begitu banyak sumber daya alam yang sangat potensial. Minimnya usia produktif secara tidak langsung dapat menghambat laju kemajuan ekonomi di Pulau ini. Karenanya, sebagian besar penghuni Pulau Kangean adalah penduduk usia tua dan anak-anak.

## B. Profil UMKM di Kangean

Pelaku UMKM di Kangean didominasi oleh perempuan, khususnya yang berstatus sebagai istri. Beberapa jenis UMKM yang berkembang di Kangean adalah UMKM dengan jenis usaha makanan, jasa, dan barang aksesoris dan busana. Namun UMKM yang banyak berkembang mayoritas berupa UMKM dengan jenis

usaha olahan makanan berbahan dasar ikan. UMKM makanan yang banyak digeluti oleh para perempuan pelaku UMKM di Kangean umumnya berupa produk berbahan dasar ikan, seperti terasi, bakso ikan, pempek, dan aneka olahan seafood lainnya. Berkembangnya UMKM jenis ini karena didorong oleh melimpahnya hasil tangkapan laut oleh para nelayan di Kangean. Bakso ikan dan pempek menjadi makanan yang cukup banyak diminati di sana, sebab citra rasanya yang unik dan harga bahan baku ikan jauh lebih murah dibandingkan jika berbahan baku daging. Inovasi untuk membekukan makanan supaya lebih tahan lama juga sudah dilakukan oleh sejumlah pelaku UMKM di sana. Di Pulau ini sudah didapati jenis makanan olahan berbahan dasar ikan seperti pempek dan bakso ikan yang dibekukan. Produk beku ini beberapa sudah dijual ke luar Pulau Kangean.

Beberapa UMKM di Kangean juga mengembangkan jenis usaha aksesoris dan busana. Diantaranya mengembangkan usaha jasa tukang jahit dan memproduksi barang hias untuk hantaran. Para pelaku UMKM jenis ini umumnya mendapatkan bahan baku dari Surabaya atau kota lain di luar pulau untuk kemudian diproduksi di Kangean. Hal ini dilakukan karena terbatasnya bahan baku yang tersedia di Pulau Kangean. Beberapa jenis barang yang dijual UMKM ini antara lain adalah sepatu, sandal, dan baju.

Sayangnya jenis usaha ini, penjualannya hanya di Pulau Kangean saja, sangat jarang barang produksi UMKM Kangean ini yang dipasarkan di luar pulau. Hal ini dikarenakan harga jual produk aksesoris dan busana yang lebih mahal dari harga di Luar Pulau, sehingga produksi di dalam Kangean tidak bisa bersaing dengan produksi di luar pulau. Ongkos transportasi yang mahal menjadi salah satu penyebab sehingga harga jual produk menjadi lebih mahal dari harga barang serupa di luar pulau.

Fakta lainnya, rata-rata pelaku UMKM tidak pernah mengikuti pelatihan untuk mengembangkan usaha mereka, baik pelatihan yang dilakukan oleh pemerintah maupun pelatihan yang dilakukan pihak swasta. Termasuk di dalamnya pelatihan penggunaan metode digital dalam mengembangkan dan memasarkan produk-produk mereka. Karena itu, sebagian besar UMKM di Kangean menjual produknya hanya di dalam pulau saja, hanya sedikit sekali UMKM yang menjual produknya ke luar pulau, walaupun ada biasanya penjualan ke luar pulau dilakukan hanya jika ada pesanan saja.

Meskipun lokasi yang terpencil dan akses internet yang sangat terbatas, namun di Pulau Kangean sudah berkembang usaha jasa antar online. Terdapat dua aplikasi yang sering digunakan oleh warga Kangean, yaitu aplikasi Dakar dan Go-Way. Kedua aplikasi ini terus berkembang di Pulau Kangean untuk membantu perkembangan UMKM. Diharapkan dengan adanya kemudahan untuk memesan dan mengantar makanan, pasar UMKM makanan yang menjadi mayoritas di Kangean dapat meluas.



Dakar



Go-Way

Gambar 3 Aplikasi Jasa antar DaKAR dan GO-WAY

Sumber : Dokumentasi RCE East Java

Aplikasi GO-WAY adalah aplikasi layanan antar yang lebih awal muncul di Kangean. Meskipun aplikasi ini juga melayani antar makanan, namun sebagian besar pengguna aplikasi ini menggunakan jasa antar orang dan barang. Aplikasi ini berkembang dari jasa ojek sepeda motor yang menjadi transportasi utama masyarakat Kangean. Sebelumnya ojek tradisional banyak mangkal di Pelabuhan dan di sekitar Alun-alun Kota Arjasa. Aplikasi GO-WAY ini kemudian menggantikan jasa ojek tradisional ini.

Sementara aplikasi DAKAR muncul belakangan. Aplikasi ini berangkat dari kebutuhan masyarakat untuk mendapatkan makanan saat pandemi, dimana dilakukan terjadi pembatasan interaksi masyarakat selama hampir setahun penuh. Aplikasi ini banyak digunakan masyarakat untuk memesan makanan dan minuman. namun yang paling diminati masyarakat dalam aplikasi ini adalah jasa antar barang karena bisa antar barang dalam jumlah yang banyak. Saat penelitian ini dilakukan, DAKAR sudah memiliki hampir 500 mitra UMKM penjual makanan dan minuman di seluruh Kangean.

## Lokasi UMKM di Kangean

Para pelaku UMKM di Kangean berlokasi di berbagai tempat, kebanyakan berada di area keramaian, salah satunya adalah di wilayah Pelabuhan Batu Gulug. Lalu lintas kapal yang menuju dan meninggalkan Kangean menjadi target pasar UMKM di sana. Salah satu UMKM yang kami temui di dekat Pelabuhan Batu Gulug adalah Warung Mak Jeki. UMKM tersebut dikelola oleh Bu Umi dan telah berjalan selama 12 tahun. Warung Mak Jeki menjual berbagai jenis makanan, mulai dari makanan berat seperti soto dan bakso, hingga makanan ringan. Selain Mak Jeki, ada puluhan UMKM di sekitar pelabuhan dengan jenis usaha yang beraneka macam. Mulai dari makanan dan minuman, souvenir, pakaian dan peralatan rumah tangga.

Lokasi lain yang menjadi tempat mangkal UMKM adalah di Alun-Alun Arjasa. Alun-alun Arjasa adalah tempat paling ramai di Pulau Kangean. Banyak orang beraktifitas dan berjualan di area alun-alun. Penduduk Pulau Kangean yang berada di ujung pulau datang ke alun-alun Arjasa untuk merayakan hari-hari besar atau sekedar menikmati malam minggu. Jenis usaha UMKM yang berada di alun-alun lebih bervariasi dibandingkan dengan di pelabuhan. Kita bisa membeli hampir semua kebutuhan masyarakat di UMKM yang mangkal di sekitar alun-alun ini.

Salah satu UMKM yang telah berjualan di alun-alun tersebut selama 4 tahun adalah Bu Suhati. Bu Suhati bukanlah pemilik dari UMKM yang menjual minuman es kepal milo dan sosis tersebut, ia hanya menjalankan usaha milik saudaranya.

Selain Bu Suhati, terdapat juga UMKM yang menjual gado-gado di sekitar Alun-alun Arjasa. UMKM tersebut milik Bu Suati. Bu Suati setiap hari ia datang ke Alun-alun untuk berjualan dari pagi hingga menjelang maghrib. Keramaian Alun-Alun Arjasa memang dimulai dari pagi sampai malam hari. Sehingga banyak para pedagang yang berjualan dari pagi hingga sore hari.

Selain dipenuhi oleh pedagang makanan, alun-alun Arjasa juga selalu ramai dengan para penjual ikan laut. Ikan laut seolah menjadi menu utama dalam setiap hidangan makanan di Pulau Kangean. Tidak lengkap rasanya menu makanan, jika tidak ada ikan lautnya. Ini bisa dimaklumi karena kondisi geografis Pulau Kangean yang dikelilingi oleh lautan, dan sebagian besar masyarakatnya yang berprofesi sebagai nelayan.



Gambar 4

Suasana alun-alun Kangean yang dipenuhi oleh pedagang ikan  
Sumber: Dokumentasi RCE East Java

Nampak dari gambar di atas, puluhan pedagang ikan memenuhi halaman Kantor Kecamatan Arjasa, yang berlokasi tepat di depan alun-alun Arjasa. Di sepanjang trotoar di depan Kantor Kecamatan Arjasa sangat penuh dengan penjual ikan. Mayoritas penjual ikan tersebut adalah para perempuan. Mereka menjual ikan segar hasil tangkapan nelayan setempat. Sebenarnya, para penjual ikan di depan kantor kecamatan ini sudah seringkali ditertibkan karena mengganggu lalu lintas dan jalan masuk ke Kantor Kecamatan. Namun, para penjual ikan tersebut tetap kembali berjualan.

Salah satu Pondok Pesantren terbesar di Kangean juga berada pada Kecamatan Arjasa, yaitu Pondok Pesantren Al-Hidayah. Jumlah santrinya yang mencapai ribuan membuat Pondok Pesantren ini menjadi salah satu pesantren terbesar di Kangean. Namun, pada area

sekitar pesantren Al Hidayah tidak terlalu banyak UMKM berdiri dan menyasar para santri. Para perempuan pelaku UMKM di sekitar Pondok Pesantren Al-Hidayah lebih menyasar masyarakat umum sebagai target pasarnya.

Berbeda dengan Kecamatan Arjasa dimana lokasi UMKM cenderung terpusat di beberapa tempat, UMKM yang berlokasi di Kecamatan Kangayan atau di bagian timur Pulau Kangean menyebar di sepanjang jalan utama Arjasa - Kangayan. Kecamatan Kangayan memiliki infrastruktur yang kurang memadai dibandingkan dengan Kecamatan Arjasa. Di Wilayah Kecamatan Kangayan masih banyak dijumpai wilayah yang tidak mendapatkan akses sinyal telepon seluler dan internet. Infrastruktur jalan juga jauh jika dibandingkan dengan bagian barat Pulau Kangean. Infrastruktur jalan sangat terbatas, dan kondisinya sebagian besar rusak, sehingga cukup sulit untuk dilalui kendaraan bermotor.

Tidak seperti di bagian barat pulau yang jenis UMKM-nya beraneka ragam, UMKM di wilayah Kecamatan Kangayan hanya terbatas pada penjual makanan, penjual ikan dan jasa penjahit pakaian. Bu Yuli merupakan salah seorang pelaku usaha kecil di ujung timur Pulau Kangean. Dia berprofesi sebagai penjahit sekaligus penjual busana di Kecamatan Kangayan. Bu Yuli sudah memulai usahanya lebih dari lima tahun, dan hanya melayani jasa jahit dan penjualan baju dari masyarakat di sekitar rumahnya saja. Menurut Bu Yuli, keterbatasan infrastruktur terutama jalan dan akses internet, sangat mempengaruhi usaha UMKM di wilayah ini. Pelaku usaha tidak bisa memasarkan usahanya secara online karena wilayahnya tidak terjangkau internet. Untuk memasarkan ke Kota terdekat, Kota Arjasa juga dibutuhkan waktu yang lama karena rusaknya jalan.

Masih menurut Bu Yuli, untuk mendapatkan sinyal internet, dia dan tetangganya harus berjalan sekitar 3 kilometer ke Pabian, sebuah tempat terpencil di dekat perbatasan dengan Kecamatan Arjasa. Pabean adalah sebuah kebun kelapa yang lokasinya berada di dekat perbatasan dengan Kecamatan Arjasa. Lokasi ini setiap hari ramai didatangi warga Kangayan untuk mendapatkan sinyal telepon seluler dan untuk mendapatkan jaringan internet. Kondisi inilah yang menyebabkan warga Kecamatan Kangayan terutama pelaku UMKM kesulitan dalam mengembangkan usahanya.



Gambar 5 Pabian, Sebuah kebun kelapa di Kecamatan Kangayan tempat warga sekitar berkumpul untuk mendapatkan sinyal internet dan telepon seluler.

Sumber: Dokumentasi RCE East Java

Gambar di atas adalah lokasi dimana warga Kecamatan Kangayan berkumpul untuk mendapatkan sinyal telepon seluler dan internet. Jaringan internet dan telepon seluler sangat sulit di dapatkan di Bagian Timur Pulau Kangean ini. Jaringan internet hanya bisa didapatkan warga di spot-spot tertentu saja, salah satunya adalah Pabian. Setiap hari, lokasi ini banyak didatangi warga setempat untuk mendapatkan sinyal telepon seluler dan internet. Saat dilakukan pembatasan aktivitas



sosial masyarakat akibat pandemi covid-19, dan proses pembelajaran di sekolah dilakukan secara online, tempat ini dipenuhi oleh siswa-siswi yang menyimak pembelajaran secara *online*.

## Usia, Status dan Tingkat Pendidikan

Tidak ditemukan data yang pasti terkait dengan usia, status, dan tingkat pendidikan perempuan pelaku usaha di Kangean. Hal ini disebabkan karena sebagian besar pelaku usaha tidak mendaftarkan produk dan usahanya kepada pemerintah. Selain itu, pemerintah daerah juga tidak pernah melakukan pendataan tentang jumlah UMKM di wilayahnya.

Akan tetapi, dalam penelitian ini terdapat 13 responden yang diwawancarai di Kangean. Berdasarkan jumlah responden ditemukan bahwa tingkat pendidikan perempuan pelaku UMKM di Kangean cukup beragam. Perempuan pelaku UMKM sebagian besar berpendidikan SMA dan sebagian sudah menempuh jenjang perguruan tinggi, serta yang lainnya masih tingkat terakhir pendidikannya adalah sekolah dasar. Lulusan Jenjang SMA dan pendidikan tinggi mencapai 55%. Lulusan jenjang pendidikan SMP berjumlah 34% dan masih terdapat lulusan Sekolah Dasar berjumlah 11%.

Tingkat Pendidikan Pelaku UMKM

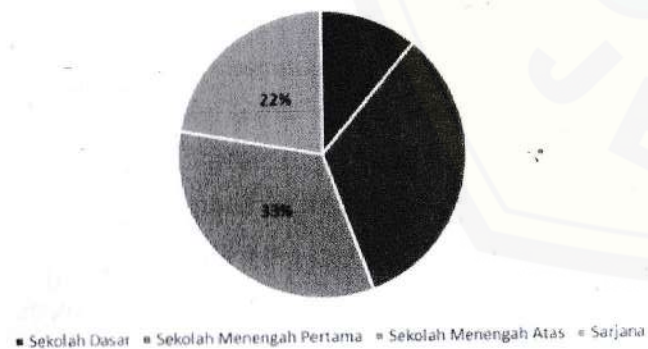


Diagram 2.1 Tingkat Pendidikan Pelaku UMKM di Pulau Kangean  
Sumber: Hasil Wawancara Penelitian Lapangan

Dari data di atas, ditemukan bahwa mayoritas perempuan pelaku UMKM di Kangean pendidikan terakhirnya adalah Sarjana, kemudian Sekolah Menengah Atas (SMA), Sekolah Menengah Pertama (SMP), dan Sekolah Dasar.

Usia Pelaku UMKM

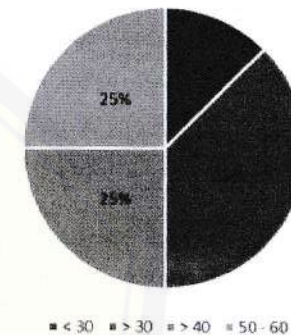


Diagram 2.2 Usia Pelaku UMKM Perempuan di Pulau Kangean  
Sumber: Hasil Wawancara Penelitian Lapangan

Perempuan pelaku UMKM didominasi oleh para perempuan yang berusia 30-40an tahun, dengan jumlah 63%. Hanya 12% yang berusia di bawah 30 tahun dan 25 lainnya berusia di atas 50 tahun. Melihat kondisi usia dari para perempuan pelaku usaha, memang para pemuda di Kangean masih sedikit yang menjalankan UMKM. Pemuda di bawah 30 tahun kebanyakan memilih untuk merantau ke luar daerah untuk bersekolah atau bekerja. Faktor kurangnya para pemuda di bawah 30 tahun dan pendidikan yang kurang merata membuat kurang cepatnya perkembangan UMKM di Kangean. Inovasi-inovasi UMKM kurang dikembangkan dengan baik di sana.

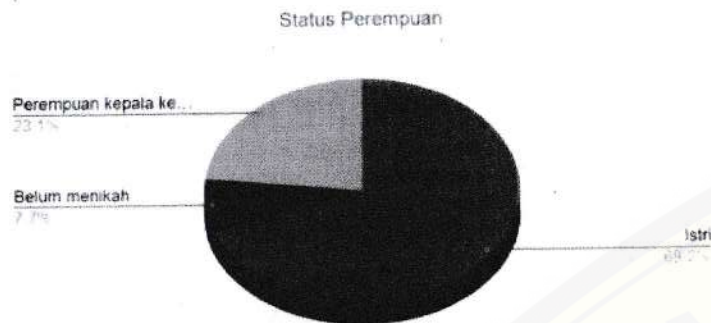


Diagram 2.3 Status Perempuan Pelaku UMKM di Pulau Kangean  
Sumber: Hasil Wawancara Penelitian Lapangan

Meskipun status perempuan pelaku UMKM di Kangean masih didominasi dengan perempuan yang berstatus sebagai istri, banyak dari mereka yang menjadi perempuan kepala keluarga karena suaminya merantau ke luar pulau. Mereka mengurus berbagai hal dalam rumah tangganya termasuk dalam pengelolaan UMKM. Kami juga menemui beberapa perempuan yang berstatus *single* karena telah bercerai dengan suaminya, sehingga statusnya menjadi perempuan kepala keluarga. Perempuan yang belum menikah hanya mencakup 7,7% pelaku UMKM.

## Alasan Menjalankan UMKM

Fenomena unik di Kangean adalah banyaknya para suami yang bekerja di luar negeri, yaitu di Malaysia, sehingga banyak para istri yang menjadi perempuan sekaligus kepala rumah tangga. Para istri tersebut kebanyakan membuka usaha untuk menambah pendapatan keluarga. Mereka menjalankan usahanya sebagai pekerjaan sampingan saja, karena hanya sebagai tambahan uang bulanan yang dikirimkan oleh suami-suami mereka dari luar negeri.

Sebagian besar, para perempuan ini membuka usaha di bidang usaha makanan maupun berjualan bahan mentah, terutama ikan. Mereka memanfaatkan hasil bumi di sekitarnya yang bisa diperjualbelikan. Banyak juga perempuan yang memiliki profesi lain, seperti menjadi guru yang sekaligus menjalankan UMKM, mereka menjadikan UMKM sebagai pekerjaan sampingan.

Pendirian UMKM di Kangean banyak berangkat dari inisiatif pribadi sebagai upaya memenuhi kebutuhan sehari-hari, biasanya karena suaminya sudah meninggal atau merantau ke luar negeri. Sebagian perempuan membuka usaha karena disuruh suami oleh suami mereka. Faktor lain para perempuan membuka UMKM adalah karena disuruh oleh suami untuk menambah pendapatan keluarga atau menyalurkan hobi mereka untuk menghasilkan uang. Menurut mereka, lebih baik mempergunakan waktu untuk berdagang daripada tidak melakukan apa-apa di rumah.

## Profil Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan

Lokasi kedua yang kami datangi adalah Kecamatan Paciran, Kabupaten Lamongan. Kami berangkat dari Kabupaten Jember, Jawa Timur pada pukul 02.00 WIB pagi. Perjalanan dari Jember ke Lamongan dengan mobil kami tempuh kurang lebih 6 jam. Pada pukul 08.00 WIB pagi kami sudah sampai di Paciran.

Hal pertama yang kami lihat ketika sampai di Paciran adalah pemandangan gunung kapur dan bentangan pesisir pantai utara. Perumahan penduduk cukup padat dan banyak berlalu lalang kendaraan besar yang melintasi jalur pantura tersebut. Kami juga melihat beberapa Pondok Pesantren dan masjid berdiri di sepanjang jalan yang kami lewati. Warung makan yang menjual aneka olahan hasil laut (seafood) juga banyak kami jumpai.

Paciran memang terletak di jalan Pantai Utara Jawa. Memiliki luas wilayah sekitar 61,30 km<sup>2</sup>, kecamatan ini berbatasan dengan Kabupaten Gresik di sebelah timur, Kecamatan Brondong di sebelah barat, Laut Jawa di sebelah utara dan Kecamatan Solokuro di sebelah selatan. Dengan luas wilayah 61,30 km<sup>2</sup>, Kecamatan Paciran mencakup 3,61% dari luas keseluruhan Kabupaten Lamongan. Kecamatan Paciran melingkupi 16 Desa dan 1 kelurahan yang mana ibukota kecamatannya terletak di Desa Paciran. Nama-nama desa dan kelurahan yang terdapat dalam Kecamatan Paciran antara lain Kelurahan Blimbing, Desa Kandangsemangkon, Desa Paciran, Desa Sumurgayam, Desa Sendangagung, Desa Sendangduwur, Desa Tunggul, Desa Kranji, Desa Drajat, Desa Banjarwati, Desa Kemantren, Desa Sidokelar, Desa Tlogosadang, Desa Paloh, Desa Weru, Desa Sidokumpul, dan Desa Warulor (Paciran Dalam Angka, 2021).

Mata pencaharian masyarakat Paciran cukup beragam. Namun, karena berada di wilayah pesisir, banyak masyarakat Paciran yang bekerja sebagai nelayan tangkap. Industri perikanan juga tumbuh besar di Paciran. Banyak terdapat pabrik pengolahan ikan yang menyerap tenaga kerja dan menghasilkan produk yang diekspor ke luar negeri, utamanya ke China, Taiwan, dan Hongkong (Badan Pusat Statistik Kabupaten Lamongan, 2021) Selain sektor perikanan, pada sektor pertanian, komoditi utama masyarakat Paciran adalah tanaman padi dan jagung. Pada bidang perdagangan, lebih didominasi pada penjualan kerajinan dan makanan.

Lokasi penelitian kami terletak di Desa Banjarwati, Kecamatan Paciran. Desa Banjarwati berbatasan langsung dengan Laut Jawa di sebelah utara. Sementara di sebelah selatan berbatasan dengan Desa Dagan Kecamatan Solokuro dan Desa Drajat Kecamatan Paciran. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Kranji Kecamatan Paciran.

Kemudian, di sebelah timur berbatasan dengan Desa Kemantren Kecamatan Paciran. Terdapat makam leluhur desa yang terkenal di Desa Banjarwati, yaitu makam Mbah Mayang Madu yang terletak di area Masjid Mbah Mayang Madu.

Desa Banjarwati juga bersebelahan dengan Desa Drajat yang memiliki wisata religi terkenal, yaitu Makam Sunan Drajat. Area Desa dan sekitarnya yang memang memiliki banyak tempat bersejarah yang masih dirawat dengan baik, semakin menarik untuk diteliti lebih lanjut.

Selain banyak tempat bersejarah, kami melihat beberapa pondok pesantren yang berdiri di Paciran. Salah satu Pondok Pesantren yang cukup terkenal di Paciran adalah Pondok Pesantren Sunan Drajat. Sesuai dengan namanya, pesantren ini masih berkaitan dengan salah satu tokoh ternama agama Islam di Jawa, yaitu Sunan Drajat. Banyaknya pondok pesantren yang berada di daerah Paciran membuat area ini cukup kental dengan suasana islami. Dalam satu desa, yaitu di Desa Banjarwati saja terdapat enam pesantren dengan jumlah santri yang cukup banyak. Pengaruh besar pesantren ini sangat terasa di lingkungan masyarakat Paciran.

Masyarakat di Paciran mayoritas bersuku Jawa. Dialek yang digunakan pun menggunakan bahasa Jawa dengan logat khas Lamongan yang cukup kental. Tradisi yang dijalankan di sana pun lebih pada adat istiadat Jawa. Salah satu kesenian yang masih sering ada di Paciran adalah Kesenian Reog. Kesenian khas Ponorogo itu masih cukup sering ditampilkan di Paciran.

## Lokasi UMKM

Di wilayah Paciran, terdapat cukup banyak sentra UMKM. Mulai dari pasar, hingga tempat-tempat wisata yang berada di jalan pantura tersebut. Namun, dua sentra besar UMKM yang menarik

perhatian kami adalah sentra UMKM di area sekitar Makam Sunan Drajat dan Pondok Pesantren Sunan Drajat. Pada dua area tersebut cukup banyak ditemui UMKM yang juga kebanyakan dijalankan oleh para perempuan.

Pada area Makam Sunan Drajat, UMKM menjual dua jenis barang, yaitu cinderamata berupa barang-barang khas yang menunjukkan wisata religi Sunan Drajat dan berbagai makanan serta cemilan. Area ini telah dikelola oleh Pemerintah Daerah Lamongan. Para penjual berjejer di ruko-ruko pada pintu masuk area makam dan banyak juga para penjual keliling yang berada di area tersebut. Wisata Religi Makam Sunan Drajat memang selalu ramai pengunjung. Banyak sekali pengunjung dari luar kota yang datang berziarah dengan menggunakan bus maupun kendaraan pribadi. Hal ini menjadi pasar besar bagi para pelaku UMKM.

Selain wisata religi, Pondok Pesantren juga menjadi sentra UMKM di Paciran. Salah satu Pondok Pesantren besar yang terkenal di Paciran adalah Pondok Pesantren Sunan Drajat. Pondok pesantren ini memiliki ribuan santri dan beberapa unit usaha yang melibatkan UMKM. Para pelaku UMKM diperbolehkan untuk menitipkan makanan di dalam pesantren dan unit usaha pesantren dengan mendaftar terlebih dahulu. Pelaku UMKM yang menitipkan ke Pondok Pun didominasi oleh perempuan dan mereka kebanyakan menitipkan makanan serta minuman. Salah satu responden kami yang bernama Bu Najwa menitipkan dagangannya yaitu rawon dan minuman dingin di pesantren Sunan Drajat. Ia juga merupakan guru di Pesantren Sunan Drajat. Bu Najwa mengatakan bahwa ia harus mendaftar untuk bisa menitipkan dagangan di kantin, jenis makanan dan minuman yang dijual pun akan dicek terlebih dahulu oleh pihak pesantren.

Banyaknya santri pesantren ini juga membuat banyak pelaku UMKM membuka pasar setiap hari Jumat pagi saat para santri mengaji di Masjid Mbah Mayang Madu yang berada di luar pesantren. Lokasi berjualan pasar Jumat pagi adalah di sepanjang jalan dari asrama pesantren putri hingga Masjid Mbah Mayang Madu. Para penjual di pasar tersebut menjual aneka makanan dan minuman. Tidak hanya pasar Jumat pagi, pada area sekitar pesantren juga banyak dijumpai toko-toko yang menyediakan kebutuhan santri, hingga laundry dan tempat *photocopy*.

Salah satu penjual di pasar Jumat Pagi, Bu Atun, mengatakan bahwa ia rutin berjualan di pasar Jumat pagi. Bu Atun Kesehariannya berjualan keliling di sekitar Desa Banjarwati, ia menjual jajanan pasar yang ia beli dari pasar besar di daerah Paciran. Namun, ketika hari Jumat, ia berjualan di pasar Jumat pagi. Bu Atun mengatakan, "ini memang menunggu santri putri yang selesai mengaji di masjid". Kajian tersebut berlangsung sampai sekitar pukul 08.30 WIB, sehingga dari pukul 07.00 WIB, sudah banyak pedagang yang bersiap.



Gambar 6 Suasana Pasar Jumat Pagi  
Sumber: Dokumentasi RCE East Java

Gambar di atas menunjukkan suasana ruko di area parkir Wisata Religi Makam Sunan Drajat. Pukul 08.30 para santri biasanya mulai keluar dari Masjid, mereka langsung menyerbu jajanan yang tersedia di sepanjang jalan. Kami melihat semua pedagang dipenuhi oleh santri putri, mereka antri membeli berbagai makanan dan minuman yang diinginkan. Keramaian itu hanya berlangsung kurang lebih 1,5 jam saja, karena pada pukul 10.00 WIB mereka harus sudah masuk ke area asrama pesantren putri. Namun, meskipun waktunya cukup singkat, para pedagang mayoritas sudah dapat menghabiskan stok jualannya. Itulah mengapa pasar Jumat pagi menjadi salah satu pusat keramaian UMKM makanan dan minuman di daerah Paciran.

### Usia, Status dan Tingkat Pendidikan

Data terkait usia, status, dan tingkat pendidikan pelaku UMKM tidak dimiliki oleh pemerintah Paciran. Namun, berdasarkan penelitian yang dilakukan terdapat 9 responden yang diwawancarai di Paciran. Berdasarkan jumlah responden tersebut dapat diketahui bahwa perempuan pelaku UMKM yang menjalankan usahanya di sekitar Pondok Pesantren Sunan Drajat memiliki usia, status, dan tingkat pendidikan yang cukup beragam. Kami melihat lebih dalam sisi usia dan pendidikan dari perempuan pelaku usaha di area tersebut.

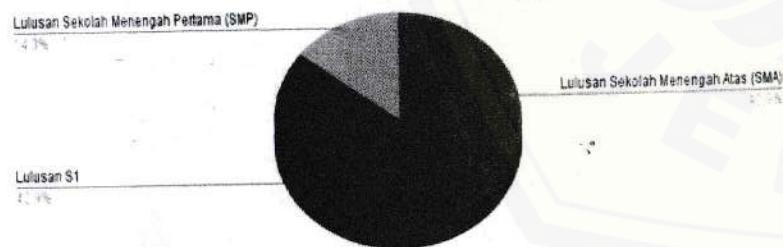


Diagram 2.4 Tingkat Pendidikan Pelaku UMKM di Paciran  
Sumber: Hasil Wawancara Penelitian Lapangan

Dari bagan tersebut dapat diketahui bahwa tingkat pendidikan para perempuan pelaku UMKM di area Pondok Pesantren Sunan Drajat, Desa Banjarwati, Paciran memiliki persentase lulusan S1 sebesar 14,3%, 9% sama seperti dengan persentase lulusan Sekolah Menengah Atas (SMA). Sementara para perempuan pelaku UMKM yang memiliki tingkat pendidikan lulusan Sekolah Menengah Pertama (SMP) sebesar 42,9%. Dengan demikian, tingkat pendidikan para perempuan pelaku UMKM di Paciran rata-rata sangat baik dan telah melewati minimal wajib belajar 9 tahun.

Usia perempuan pelaku UMKM di daerah Desa Banjarwati khususnya di sekitar Pondok Pesantren Sunan Drajat didominasi pada usia lebih dari 28 tahun. Mereka kebanyakan merupakan Ibu Rumah Tangga dan beberapa lainnya memiliki profesi lain, seperti Guru. Sedangkan untuk status sosial, para perempuan pelaku UMKM di Desa Banjarwati juga memiliki status sosial yang beragam. Status sosial perempuan pelaku UMKM di Paciran akan ditunjukkan pada bagan berikut.

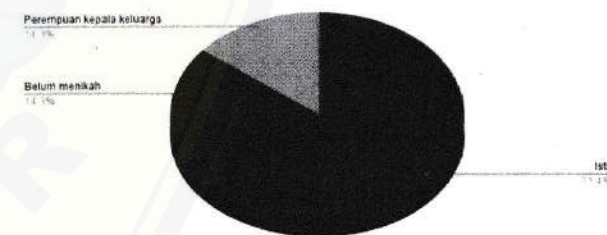


Diagram 2.5 Status Perempuan Pelaku UMKM di Paciran  
Sumber: Hasil Wawancara Penelitian Lapangan

Berdasarkan dari status pernikahan yang dapat dilihat dari bagan di bawah ini, dapat diketahui bahwa status menikah dan menjadi istri dalam pernikahan menjadi presentasi yang paling besar diantara

yang lain. Presentasi dengan status perempuan kepala keluarga, baik yang pernah menikah kemudian bercerai atau cerai mati, memiliki persentase sebesar 14,3%. Sama halnya dengan persentase status perempuan kepala keluarga, status belum menikah (single) juga ditunjukkan dengan persentase sebesar 14,3%.

## Alasan Menjalankan UMKM

Mengenai alasan menjalankan UMKM, mayoritas perempuan pelaku UMKM di Desa Banjarwati menjalankan usahanya sebagai tambahan pendapatan keluarga. Utamanya bagi mereka yang memiliki profesi lain seperti sebagai Ibu rumah tangga maupun sebagai guru. Mereka tidak menjadikan UMKM sebagai profesi utama mereka. Beberapa UMKM yang dijalankan oleh perempuan dengan status 'single' dan sebagai perempuan kepala rumah tangga cenderung menjadikan UMKM sebagai pemasukan utama. Namun, hal yang menarik adalah, ketika berbicara mengenai prioritas, UMKM yang mereka jalankan tidak menjadi profesi prioritas mereka. Mereka tetap memprioritaskan profesi lain yang mereka jalankan.

Keunikan ini kami temui ketika mendapati pola yang cenderung sama dari jawaban para responden. Kami bertemu dengan salah satu perempuan pelaku UMKM yang juga berprofesi sebagai guru dan ibu rumah tangga, bernama Bu Yuyun. Bu Yuyun menjual aneka dessert coklat (puding, brownies, dll) yang dikemasnya dalam cup plastik berbagai ukuran. Ia mengatakan bahwa ia berjualan untuk menambah pemasukan keluarga. Suaminya juga mendukung, karena merasa terbantu dengan adanya pemasukan tambahan.

Meskipun sibuk dengan profesinya sebagai guru sekaligus berjualan, Bu Yuyun tetap memprioritaskan waktu untuk anak dan keluarganya. Setiap sore Bu Yuyun selalu mendampingi anaknya mengaji hafalan Al-Quran. Sebenarnya UMKM Bu Yuyun berpotensi

untuk berkembang, melihat cukup banyak yang berminat dengan produk beliau. Bu Yuyun memahami bahwa ia dapat mengembangkan UMKMnya dengan memperluas pasar dagangannya, namun menurutnya, ia tidak punya waktu lebih untuk itu. Menurut Bu Yuyun, hasil dari berjualan di pesantren sudah cukup, dan itu sudah cukup menyita waktunya. Ia perlu memprioritaskan mengurus anaknya dan profesinya sebagai guru. Bu Yuyun juga menyampaikan bahwa berapapun hasil yang didapatkan yang penting bisa membawa keberkahan. Begitu pula dengan Bu Najwa, yang juga berprofesi sebagai guru dan ibu rumah tangga. Setiap harinya, Bu Najwa mendapatkan omzet sekitar Rp600.000,-. Itu hasil hanya dari satu kantin yang dititipkan, ia juga menitipkan jualan ke kantin lain di dalam pondok. Dalam Pesantren Sunan Drajat memang terdapat beberapa kantin yang berdiri dan dikelola oleh para Ning dan Gus dari pesantren. Pada momen 10 hari sebelum Ramadhan, biasanya Pesantren Sunan Drajat juga mengadakan pasar malam. Pada pasar malam yang digelar beberapa hari tersebut, Bu Najwa bisa mengantongi hingga Rp10.000.000,-. Meskipun UMKM yang dijalankannya tampak menjanjikan, Bu Najwa juga mengatakan bahwa ia tidak mau terlalu lelah dalam menjalankan usaha ini. Ia mengutamakan juga profesinya sebagai guru dan memprioritaskan waktu untuk keluarga, karena menurutnya hal tersebut membawa keberkahan.

Responden lain yang kami temui, yaitu pemilik UMKM coklat yang cukup terkenal di daerah Banjarwati juga menjawab bahwa keberkahan adalah hal yang diutamakan. Perempuan muda yang juga berprofesi sebagai guru di salah satu pesantren di Paciran tersebut mengolah coklat menjadi berbagai macam kue dengan bentuk yang beragam. Usahanya ini sudah berkembang dengan baik, bahkan sudah banyak dikirim ke luar daerah Desa Banjarwati. Meski demikian, ketika kami tanya apakah ingin mengembangkan usahanya dan full time

membangun usaha, ia mengatakan bahwa ingin mengembangkan usahanya, tetapi tetap memprioritaskan profesinya sebagai guru. Baginya guru tetap menjadi profesi utama yang diprioritaskan, usahanya ini hanya sampingan, meskipun hasilnya memang cukup menguntungkan.

Dari sekian banyak perempuan pelaku usaha yang kami wawancarai, semuanya mengatakan bahwa UMKM yang ia jalankan adalah sebagai sampingan. Meskipun UMKM bisa berkembang dengan pesat, mereka tetap mengutamakan profesi lain, sebagai guru maupun ibu rumah tangga. Bagi mereka itu hal yang membawa keberkahan. Oleh karena itu, di Paciran, sisi keberkahan merupakan hal yang sangat diutamakan. Pengaruh religiusitas yang kuat di wilayah ini dengan didirikannya banyak pesantren dan sejarah perkembangan keagamaan yang kuat membuat pemikiran tersebut berkembang.

## PANDEMI COVID-19

---

### Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap Pelaku UMKM di Paciran dan Pulau Kangean

Pandemi COVID-19 yang terjadi sejak tahun 2020 di berbagai wilayah di Indonesia, termasuk di Pulau Kangean dan Kecamatan Paciran di Lamongan, tidak hanya berdampak pada kesehatan masyarakat, tetapi juga berdampak pada sektor ekonomi, pendidikan, dan kehidupan sosial. Contohnya, dikarenakan pada suatu waktu situasi pandemi cukup kritis, pemerintah Indonesia menerapkan kebijakan lockdown hingga PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang membatasi aktivitas ekonomi masyarakat, terutama dalam transaksi jual beli secara langsung. Hal ini menyebabkan turunnya hasil penjualan mayoritas UMKM dan memberatkan masyarakat untuk bertahan hidup dengan sejahtera.

Aturan-aturan pembatasan tentunya juga dirasakan oleh masyarakat di Pulau Kangean dan di Paciran. Namun, dampak yang terjadi di kedua wilayah relatif cukup berbeda. Secara umum, masyarakat di Pulau

Kangean tidak merasakan dampak yang sangat signifikan seperti dampak pandemi yang dirasakan oleh masyarakat di Paciran. Faktor utama yang menyebabkan hal ini terjadi adalah perbedaan letak geografis.

Secara geografis, Pulau Kangean terletak di bagian timur Pulau Madura yang mana masih menjadi bagian dari Kabupaten Sumenep dan di sebelah utara Pulau Bali. Terpisahny masyarakat di Pulau Kangean dengan wilayah-wilayah yang menjadi bagian dari Kabupaten Sumenep, Pulau Madura menyebabkan Pulau Kangean cukup terisolasi dari daerah-daerah lain di Pulau Madura dan Pulau Jawa. Keadaan yang terisolasi ini dapat ditunjukkan salah satunya dari keterbatasan jadwal kapal feri yang melintasi laut antara Pulau Kangean dengan Pulau Madura ataupun Pulau Jawa. Kapal-kapal feri yang dapat mengangkut alat transportasi dan barang besar tidak melintas setiap hari. Kapal yang melintas setiap hari hanyalah kapal feri kecil yang mana hanya bisa mengangkut orang. Selain itu, keadaan yang terisolasi ini juga dapat dilihat dari terbatasnya infrastruktur jaringan internet yang memadai di Pulau Kangean. Jaringan internet yang berjalan baik di Pulau Kangean hanya berada di sebagian area di Kecamatan Arjasa dan di beberapa area di Kecamatan Kanganan. Selain daerah-daerah tersebut, tidak tersedia jaringan internet sama sekali.

Pada saat pandemi COVID-19, keadaan normal yang telah cukup terisolasi ini ditambah dengan pembatasan-pembatasan lain yang cukup merepotkan bagi masyarakat Pulau Kangean. Misalnya, penumpang kapal feri yang akan memasuki Pulau Kangean atau memasuki Pulau Madura dan Pulau Jawa harus melewati pengecekan-pengecekan yang sesuai dengan syarat yang diberlakukan oleh pemerintah, seperti pengecekan suhu badan, kepemilikan kartu vaksin, dan lain sebagainya. Hal ini membuat masyarakat semakin sulit untuk keluar masuk Pulau, terutama dalam kepentingan membeli pasokan bahan baku dan mengirim hasil produk para pelaku UMKM keluar Pulau Kangean.

Gambaran detail dari fenomena masalah jaringan transportasi kapal pada saat Pandemi COVID-19 adalah sebagai berikut:

1. Para pelaku usaha dengan bahan baku yang diperoleh dari luar Pulau Kangean tetapi jangkauan pasar di dalam Pulau Kangean (lokal). Para pelaku usaha tersebut mengaku cukup kesulitan dalam mempertahankan bisnisnya. Contoh dalam hal ini adalah para pelaku usaha yang bergerak di bidang aksesoris dan busana. Kebijakan lockdown saat pandemi cukup menyulitkan jenis usaha ini karena bahan dasar pembuatan produk diperoleh dari luar pulau, seperti di Kota Surabaya, Pulau Jawa. Selain karena *lockdown*, biaya transportasi juga mengalami kenaikan. Hal ini tentu menambah biaya (*cost*) yang dikeluarkan bagi para pelaku usaha ini. Belum lagi dengan adanya sterilisasi yang ketat di pelabuhan, terutama penumpang yang akan menuju ke Pulau Kangean. Semua kebijakan pada saat pandemi COVID-19 cukup menghambat para pelaku usaha jenis ini.
2. Para pelaku usaha dengan bahan baku serta jangkauan pasarnya lokal atau berada di dalam Pulau Kangean itu sendiri. Bagi para pelaku usaha jenis ini, mereka tetap bisa bertahan meskipun mengalami penurunan omset dibandingkan masa sebelum pandemi COVID-19. Contoh dari jenis usaha ini adalah usaha makanan beserta olahannya.

Selain dari masalah transportasi, masalah jaringan internet yang tidak menjangkau seluruh daerah di Pulau Kangean juga menambah hambatan bagi aktivitas masyarakat di Pulau Kangean, khususnya bagi para pelaku UMKM. Pada saat pandemi COVID-19, jalur komunikasi seolah-olah dipaksa berpindah dari komunikasi tatap muka menjadi komunikasi melalui media *digital/daring/online*. Misalnya, di Kecamatan Arjasa yang menjadi area pusat di Pulau Kangean menjadi daerah dengan penerapan aturan *lockdown* hingga PPKM yang paling ketat di antara daerah lain di Pulau Kangean. Ketika masa *lockdown* awal, para pelaku usaha diminta



untuk menutup toko lebih awal dari biasanya dan mengurangi mobilitas mereka dengan mengganti cara berjualan mereka melalui media *online*. Pandemi telah mengubah cara transaksi jual-beli dalam bisnis dari transaksi jual-beli secara tatap muka langsung menjadi transaksi jual-beli secara *online*.

Namun, dengan tidak meratanya jaringan internet di Pulau Kangean, maka tidak semua pelaku UMKM di sana dapat memanfaatkan internet untuk menjalankan usahanya. Para pelaku usaha yang bisa menjangkau internet dan mau memanfaatkan teknologi digital secara maksimal bisa berhasil memanfaatkannya sebagai media pemesanan barang/jasa oleh konsumen dan pengiriman produk pada konsumen. Namun, bagi beberapa pelaku usaha yang sebenarnya mendapatkan jangkauan internet tetapi mereka tidak mau memanfaatkan teknologi digital secara maksimal, mereka tetap berjualan secara tatap muka di pasar. Sementara di daerah lain, yakni di Kecamatan Kangean, para pelaku usaha mengaku tidak merasa ada perbedaan antara masa pandemi dengan masa sebelum pandemi. Hal ini karena jangkauan daerah tersebut memang cukup terkendala sinyal dan pemanfaatan teknologi digital oleh masyarakat di sana sangat minim bahkan tidak ada saat keadaan normal pun.

Meskipun berbagai hambatan dialami oleh masyarakat di Pulau Kangean, untungnya, masyarakat Pulau Kangean memiliki mata pencaharian utama sebagai nelayan. Sumber daya alam laut yang beragam di Pulau Kangean sangat membantu masyarakat di sana untuk bertahan hidup. Wilayah yang cukup terisolasi ini juga sedikit menguntungkan mereka dalam banyak hal, seperti aspek kesehatan. Dikarenakan tidak banyak pengunjung atau wisatawan dari luar Pulau Kangean mengunjungi pulau ini, penyebaran virus COVID-19 di Pulau Kangean kecepatannya relatif lebih rendah dibandingkan dengan daerah-daerah lain yang ramai penduduk serta mobilitas yang tinggi seperti di Pulau Jawa.

Sementara itu, situasi pandemi COVID-19 yang terjadi di wilayah Kecamatan Paciran, Lamongan menunjukkan dampak yang berbeda. Kecamatan Paciran yang secara geografis terletak di Pulau Jawa sebelah utara dan secara administratif termasuk ke dalam Kabupaten Lamongan, Jawa Timur, memiliki jumlah penduduk yang besar dan mobilitas masyarakat yang cukup tinggi. Daerah Paciran dilalui oleh jalan PANTURA (Pantai Utara), yakni jalan Nasional Rute 1 yang mana menjadi salah satu jaringan jalan nasional yang ada di Pulau Jawa untuk menghubungkan wilayah utara Pulau Jawa. Hal ini menyebabkan banyaknya orang berlalu-lalang di sekitar daerah tersebut. Ditambah lagi dengan adanya beberapa tempat wisata terkenal di Kecamatan Paciran, yakni Wisata Bahari Lamongan (WBL), Gua Maharani, Makam Sunan Drajat, dan lain sebagainya. Hal ini menambah keramaian daerah Paciran dan tentunya menambah pula resiko penyebaran virus COVID-19 di sana.

Pada kasus yang terjadi di lokasi penelitian untuk wilayah Paciran, yakni area Pondok Pesantren Sunan Drajat dan Makam Sunan Drajat, dampak pandemi yang dialami oleh masyarakat sekitar area tersebut cukup signifikan. Pada masa *lockdown* atau PPKM, Pondok Pesantren Sunan Drajat, juga melakukan aturan pembatasan, terutama dalam hal kunjungan orang tua santri ke pondok pesantren. Para santri di Pondok Pesantren Sunan Drajat tidak dipulangkan ketika pandemi melanda. Meskipun begitu, aturan ketat diterapkan bagi para santri di dalam pondok pesantren. Para santri dilarang untuk keluar area pondok pesantren. Dengan kata lain, Pondok Pesantren Sunan Drajat menerapkan *lockdown* mandiri di area pondok pesantren itu sendiri.

*Lockdown* mandiri oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat ini akhirnya berdampak pada para pelaku UMKM di sekitar Pondok Pesantren Sunan Drajat. Pada masa awal pandemi, hasil penjualan mereka menurun secara signifikan. Walaupun begitu, masalah ini dapat terbantu teratasi oleh

Pondok Pesantren Sunan Drajat yang menerima pasokan hasil produk, terutama berupa makanan dan minuman, dari warga sekitar pondok. Para pelaku UMKM tersebut dapat mendaftarkan diri untuk memasok produknya ke pondok pesantren dan mereka harus melewati proses pengecekan dari pondok pesantren terkait dengan kehalalan produk dan kebersihan produk dari proses pembuatan hingga akhir. Meskipun mereka harus melewati cukup banyak proses, banyak warga sekitar mengaku terbantu dan bersyukur bisa berhasil mempertahankan usahanya. Bahkan, ada beberapa diantaranya yang mendapati kenaikan omset dibandingkan dengan penjualan di masa sebelum pandemi. Hal ini dapat terjadi karena target pasar mereka, yakni para santri di area Pondok Pesantren Sunan Drajat, terisolasi dan mau tidak mau membeli produk-produk yang dijual di dalam pondok maupun di sekitar area pondok pada setiap waktunya.

Salah satu area sekitar yang paling dekat dari Pondok Pesantren Sunan Drajat adalah area Masjid Mbah Mayang Madu. Masjid Mbah Mayang Madu menjadi salah satu masjid yang rutin dikunjungi oleh para santri dan Kyai Pondok Pesantren Sunan Drajat. Contohnya adalah pada setiap hari Jumat, terutama di pagi hari. Pada hari Jumat pagi, para santri melakukan ngaji rutin yang dipimpin oleh Kyai Ghofur, pengasuh Pondok Pesantren Sunan Drajat saat ini. Dikarenakan banyaknya jumlah santri yang keluar pondok untuk mengaji tersebut, para pedagang kaki lima datang beramai-ramai ke area sekitar Masjid Mbah Mayang Madu untuk berjualan hingga situasinya seperti pasar. Dengan hal ini, terdapat sebutan Pasar Jumat Pagi yang dikenal oleh para warga sekitar dan para santri Pondok Pesantren Sunan Drajat.

Para pedagang kaki lima telah berkumpul di Pasar Jumat Pagi mulai pukul 06.00 WIB. Para santri yang mengaji di Masjid Mbah Mayang Madu biasanya telah selesai mengaji pada pukul 09.00 WIB. Sejak waktu itu, para santri beramai-ramai membeli jajanan, nasi bungkus, minuman, dan lain sebagainya dari para pedagang kaki lima di Pasar Jumat Pagi. Para santri

diberikan waktu sekitar satu jam untuk jajan, sehingga jam 10.00 WIB mereka sudah disuruh masuk kembali ke pondok masing-masing. Situasi Pasar Jumat Pagi sangat ramai dan biasanya produk jualan para pedagang habis saat itu juga. Setelah para santri masuk kembali ke dalam pondok, para pedagang kaki lima juga satu per satu meninggalkan area Masjid Mbah Mayang Madu.

Para pedagang yang berjualan di Pasar Jumat Pagi merasa sangat senang dan bersyukur karena pondok tidak libur. Dengan santri tidak pulang ke kampung halamannya masing-masing, Pondok Pesantren Sunan Drajat masih ramai dan mereka masih bisa berjualan di tengah pandemi COVID-19. Mereka bersyukur sekali karena banyak sesama pelaku UMKM seperti mereka sangat kesulitan memperoleh pendapatan di tengah pandemi. Mereka mengucapkan terima kasih pada Kyai Ghofur sebagai pengasuh Pondok Pesantren Sunan Drajat.

Walaupun begitu, keuntungan yang dirasakan oleh para pelaku usaha di area Pondok Pesantren Sunan Drajat tidak dirasakan serupa oleh para pelaku UMKM di area Makam Sunan Drajat. Pada saat lockdown dilaksanakan dengan sangat ketat, Makam Sunan Drajat yang dikelola langsung oleh pemerintah daerah Lamongan ditutup. Hal ini menyebabkan para pelaku UMKM di area Makam Sunan Drajat ikut terdampak dengan turunnya pendapatan mereka. Baru setelah aturan lockdown dilonggarkan pemerintah, Makam Sunan Drajat kembali dibuka untuk ziarah wali dan pendapatan para pelaku UMKM di sana mulai membaik.

## **Munculnya Aplikasi *Online* Lokal di Pulau Kangean**

Situasi pandemi yang sulit tidak melemahkan semangat para pelaku UMKM di Pulau Kangean. Begitu pula dengan jaringan internet yang kurang memadai di Pulau Kangean ternyata tidak menjadi masalah besar bagi masyarakat di sana. Kreativitas dan inovasi justru muncul di antara

para pemuda di Pulau Kangean. Mereka berhasil membuat aplikasi-aplikasi yang menyediakan berbagai macam layanan untuk memudahkan kebutuhan masyarakat di Pulau Kangean. Terdapat dua buah perusahaan teknologi yang muncul di Pulau Kangean ketika masa pandemi, yaitu itu GoWay dan DaKar.

Perusahaan GoWay, dengan nama lengkap CV. GoWay Group, merupakan perusahaan penyedia aplikasi pesan antar makanan, ojek, dan jasa antar barang yang berkantor pusat di Jl. Raya Kalisangka, Kecamatan Arjasa, Pulau Kangean, Kabupaten Sumenep. Aplikasi GoWay muncul di Pulau Kangean pada tahun 2021. GoWay didirikan oleh para pemuda di Kecamatan Arjasa, Pulau Kangean. Aplikasi ini dapat di unduh di App Store oleh siapa saja, namun dapat digunakan di Pulau Kangean saja. Aplikasi Go-Way pada dasarnya sama seperti dengan aplikasi-aplikasi penyedia transportasi yang dipesan secara online lainnya, seperti Gojek dan Grab, namun Go-Way memiliki keunggulan dengan misinya untuk memberdayakan UMKM dan menambah lapangan pekerjaan di Pulau Kangean.

Aplikasi Go-Way memiliki fitur-fitur yang cukup beragam untuk digunakan masyarakat Pulau Kangean. Aplikasi ini memiliki tiga jenis layanan, yaitu GoWay Send, GoWay Food, dan GoWay Ride. GoWay Send melayani pengantaran berbagai jenis barang yang dipesan langsung oleh pelanggan atau konsumen melalui aplikasi GoWay. Kemudian, GoWay Food melayani jasa pesan dan antar makanan melalui aplikasi yang dipesan konsumen dan disediakan oleh mitra atau penjual yang bekerjasama dengan GoWay. Sementara itu, GoWay Ride melayani jasa pengantaran orang oleh mitra driver (pengemudi) GoWay yang dipesan secara langsung oleh konsumen melalui aplikasi ini. Terdapat beberapa kategori barang yang dapat dipesan konsumen melalui aplikasi GoWay, yakni makanan, minuman, merchandise, rokok, sayur beku (*frozen*), peternakan, dan kesehatan (obat-obatan).

Selain GoWay, terdapat perusahaan teknologi lainnya yang muncul di Pulau Kangean ketika pandemi, yaitu DaKar. DaKar berdiri pada tahun 2022. DaKar merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa pengiriman barang, baik berupa dokumen maupun paket, dengan menyediakan aplikasi yang dapat diunduh di Toko Aplikasi (*App Store*). Meskipun aplikasi DaKar ini dapat digunakan oleh para konsumen, masih banyak juga konsumen yang menggunakan jasa DaKar dengan memesan melalui Facebook Messenger dan juga aplikasi media sosial WhatsApp. Hal ini dirasa oleh masyarakat lebih mudah daripada harus mengunduh aplikasi lagi.

Inovasi pembuatan kedua aplikasi ini muncul ketika masyarakat Pulau Kangean menyadari bahwa pandemi cenderung mengubah aktivitas yang sebelumnya aman dilakukan secara langsung atau tatap muka menjadi aktivitas yang aman dilakukan secara online di rumah. Perubahan kecenderungan masyarakat yang lebih menyukai kegiatan secara online turut mempengaruhi para pelaku UMKM untuk menyesuaikan sistem bisnis mereka dengan merambah ke sektor digital, baik dalam pengembangan maupun pemasaran produk.

Hingga pada masa *post-pandemic*, masyarakat Pulau Kangean, termasuk para pelaku UMKM di sana, masih memanfaatkan aplikasi lokal GoWay dan DaKar untuk kebutuhan lokal. Bagi banyak UMKM di Pulau Kangean, aplikasi GoWay menambah jumlah konsumen mereka. Sejak bergabung menjadi mitra GoWay, jenis pesanan menjadi dua, yakni pesanan *offline* (langsung) dan pesanan online. Hal ini akhirnya menambah pendapatan mereka. Namun, beberapa UMKM yang pernah bermitra dengan aplikasi GoWay memutuskan untuk berhenti menjadi mitra GoWay karena alasan manajemen UMKM itu sendiri yang masih kurang baik, seperti kekurangan tenaga kerja.

Jika dibandingkan dengan Paciran yang merupakan wilayah ramai masyarakat dan pengunjung, fenomena munculnya aplikasi transportasi online di Pulau Kangean sangat menarik, melihat dari sisi daerah yang terpencil dan sulit jangkauan internet. Aplikasi transportasi online yang terkenal seperti Gojek dan Grab justru tidak tersedia di Paciran. Sempat kami menanyakan pada beberapa pemuda santri terkait aplikasi transportasi *online* tersebut, namun mayoritas dari mereka tidak terlalu antusias agar Gojek dan Grab hadir di Paciran. Mereka telah merasa tercukupi kebutuhannya dan kehadiran Gojek, Grab, maupun aplikasi transportasi online lainnya tidak menjadi kebutuhan mendesak bagi mereka.

## PESANTREN DAN PENGARUH KIAI

---

### Pesantren di Kangean

Pada kedua wilayah penelitian, pesantren memiliki peranan yang berbeda terhadap UMKM. Mari kita bahas Kangean terlebih dahulu. Pondok pesantren Besar yang ada di Kangean adalah Pondok Pesantren Al-Hidayah.

Pondok pesantren Al Hidayah merupakan pesantren tertua sekaligus terbesar di Pulau Kangean. Terdiri dari Taman Kanak-kanak (TK) hingga jenjang universitas. Pondok pesantren ini menjadi rujukan utama pendidikan rata-rata masyarakat Kangean. Pesantren Al Hidayah berada di Kecamatan Arjasa dan terletak di kawasan kota yang strategis. Rata-rata masyarakat di sekitarnya berprofesi sebagai guru pengajar sekolah, guru TPQ, UMKM, petani, dan sebagainya.

Sebagai pesantren pertama di Pulau Kangean, masyarakat sekitar turut mengakui besarnya peran dan manfaat pesantren ini yang kemudian memunculkan pesantren-pesantren lain oleh para alumni. Hampir

seluruh tokoh yang ada di pulau Kangean saat ini adalah alumni dari pesantren Al Hidayah, tersebar dari pelosok Kangean maupun daerah sekitarnya.

Dalam pengorganisasiannya, pesantren Al Hidayah mempunyai kepengurusan yang terdiri dari Penasehat, Pengasuh, sekretaris dan bendahara, Biro Kepesantrenan, Biro Pendidikan, Biro Penelitian dan Pengembangan Pesantren dan masyarakat, Biro Pembangunan, Usaha, dan Humas. Seluruh kegiatan pengurus pesantren ini dilegitimasi oleh Yayasan Al Hidayah yang kemudian diubah namanya menjadi Yayasan Pondok Pesantren Al Hidayah pada tahun 2000.

Kami mendapatkan kesempatan untuk berkeliling Pesantren Al Hidayah dan melakukan wawancara dengan beberapa pengurus pesantren tersebut. Kami melihat banyak sekali santri di dalam pesantren yang kami perkirakan berjumlah ratusan hingga ribuan. Bangunan pesantren Al Hidayah pun cukup besar dengan fasilitas yang cukup memadai. Pesantren ini terbagi menjadi dua bagian, yaitu, pesantren laki-laki dan pesantren perempuan:

Kami berjalan menuju kantin pesantren laki-laki dan kemudian berbincang dengan salah satu penjaga sekaligus penanggung jawab kantin pesantren laki-laki bernama Bu Sunniah Beliau menjelaskan bahwa kantin di pesantren tidak menggunakan sistem penitipan jualan sama sekali. Selama ini untuk mengisi barang di kantin, para petugas kantin pesantren dagangan ke tengkulak maupun pelaku usaha.

Pada kesempatan itu kami datang bersama Bu Fathonah, yang merupakan pengajar di pesantren sekaligus ketua organisasi Fatayat di Kangean yang juga memiliki usaha makanan olahan ikan. Dalam diskusi tersebut, Bu Fathonah turut bercerita bahwa usahanya hanya dipasarkan di rumahnya sendiri dan di toko pribadinya. Bu Fathonah tidak memasarkan dagangannya ke kantin pondok. Hal ini juga turut

menunjukkan bahwa cakupan pesantren belum menjadi wadah pengembangan UMKM. Cakupan dari Pesantren Al-Hidayah hanya pada pendidikan saja. Pengembangan pada unit-unit usaha masih belum dilakukan. Kebutuhan para santri didapatkan dari luar, tidak diproduksi mandiri.

## Pesantren di Paciran

Lain halnya dengan di Kangean, di Paciran, Pondok Pesantren Sunan Drajat berkembang sangat besar dan berpengaruh pada kehidupan masyarakat di sekitarnya. Pondok Pesantren Sunan Drajat saat ini diasuh oleh Prof. DR. KH. Abdul Ghofur yang sekaligus merupakan penerus dari Ayahandanya dalam mengelola pesantren. Kiai Abdul Ghofur lahir pada 12 Februari 1949 di Dusun Banjaranyar Desa Banjarwati Kecamatan Paciran Kabupaten Lamongan Provinsi Jawa Timur.

Menilik dari nama pondok pesantren, yaitu "Sunan Drajat", pondok pesantren ini memiliki ikatan historis, psikologis, dan filosofis yang lekat dengan salah satu Wali Songo, yaitu Sunan Drajat. Secara geografis, Pondok Pesantren Sunan Drajat berdiri tepat di atas reruntuhan pondok pesantren peninggalan Sunan Drajat yang pernah menghilang dari percaturan dunia Islam di Pulau Jawa. Pondok Pesantren Sunan Drajat dapat dikatakan sebagai satu-satunya pondok pesantren peninggalan Wali Songo yang masih berdiri hingga saat ini. Hal ini dikarenakan pesantren-pesantren peninggalan Wali Songo yang lain telah tiada, hanya tersisa makam atau petilasan bagi wali tersebut, bahkan daerah sekitar makam telah berubah fungsi menjadi pertokoan, terminal, dan lain-lain.

Pengelolaan lembaga-lembaga pendidikan yang berada di Pondok Pesantren Sunan Drajat di bawah suatu badan hukum Yayasan Pondok Pesantren Sunan Drajat. Pelaksanaan kegiatan kelembagaan ditangani oleh suatu organisasi pelaksana kegiatan, seperti di bawah ini:

1. Bidang pendidikan menangani lembaga-lembaga pendidikan formal
2. Bidang Kepesantrenan Menangani Pesantren
3. Bidang Kesekretariatan, menangani administrasi
4. Badan Koordinasi Keuangan (BKK) menangani keuangan yayasan
5. Bidang Perekonomian, menangani Perekonomian dan Pengembangan Usaha, yang menjalin kemitraan dengan dunia usaha.
6. Bidang Humas, menangani kerjasamanya dengan instansi lain
7. Bidang Infokom, menangani sistem informasi dan komunikasi Yayasan Sunan Drajat
8. Bidang Litbang, menangani pengembangan kelembagaan dan penelitian

Adapun pendidikan kepesantrenan yang diselenggarakan adalah: mengkaji kitab-kitab kuning yang berorientasi kepada pendalaman materi ilmu agama, disamping untuk penguasaan bahasa Arab dan Inggris, ada bentuk kegiatan bagi para santri untuk membahas berbagai permasalahan umat yang disebut dengan kegiatan diskusi Bahtsul Masail, tujuannya adalah untuk membiasakan santri melatih kepekaan terhadap berbagai hal yang berkembang dalam kehidupan umat Islam.

Pondok Pesantren Sunan Drajat memiliki banyak unit usaha. Semangat Pondok Pesantren ini adalah adalah memenuhi kebutuhan santri secara mandiri. Berbagai unit usaha tersebut mulai dari pertokoan, laundry, hingga pembuatan air minum kemasan. Selain melibatkan para santri dalam menjalankan unit usaha, Pesantren Sunan Drajat juga membuka peluang kerja dan kesempatan bagi masyarakat yang ingin menitipkan jualannya di unit usaha pondok.

Kami sempat berbincang dengan para pelaku usaha yang menitipkan jualannya ke pesantren Sunan Drajat. Mereka merasa sangat terbantu dengan hal tersebut. Mereka tidak bingung lagi mencari target pasar jualan

mereka. Santri pesantren yang berjumlah ribuan sudah mencukupi pasar jualan mereka. Menilik dari jawaban Bu Najwa, salah seorang responden yang kami temui, ia mengatakan, “saya sangat terbantu dengan diperbolehkannya menitipkan jualan di pesantren ini, karena pendapatan saya dari mengajar saja belum mencukupi, dengan berjualan ini saya jadi terbantu menambah pemasukan untuk anak saya bersekolah”. Tidak hanya Bu Najwa, responden kami Bu Yuyun juga berkata demikian.

Responden kami yang berjualan di pasar jumat pagi, Bu Tina, juga sempat kami tanya mengenai apakah pesantren benar-benar memberikan manfaat bagi kehidupan masyarakat sekitar yang memiliki UMKM. Bu Tina menjawab bahwa memang pesantren ini menjadi target pasar bagi banyak pelaku usaha. Para santri yang jumlahnya banyak dan mencapai ribuan membuat UMKM di sekitar pesantren juga hidup. Apalagi dari Pesantren Sunan Drajat sendiri juga memberikan kesempatan para UMKM untuk bisa berjualan kepada santri, meskipun UMKM tersebut tidak mendaftar di pesantren. Akhirnya muncul pasar, seperti pasar jumat pagi.

## Unit Usaha Milik Pondok Pesantren Sunan Drajat

Pengaruh besar Pondok Pesantren Sunan Drajat salah satunya melalui unit usaha milik pesantren. Beberapa Unit Usaha milik Pesantren Sunan Drajat ini melibatkan masyarakat di sekitar pesantren. Mereka membuka peluang kerja dan peluang menitipkan barang dagangan dari UMKM di sekitar. Berikut beberapa dari Unit Usaha milik Pesantren Sunan Drajat.

### TOSERBA

Pondok Pesantren Sunan Drajat memiliki unit usaha TOSERBA yang menerima penitipan dari UMKM masyarakat. TOSERBA tersebut berada di dua tempat, yaitu di area Pondok Pesantren Sunan Drajat dan di depan Wisata Religi Makam Sunan Drajat. TOSERBA yang

pertama dibangun adalah TOSERBA yang berada di dalam area Pondok Pesantren Sunan Drajat. TOSERBA ini memiliki dua lantai, lantai satu menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari, seperti makanan ringan, sabun, dll. Banyak UMKM sekitar yang menitipkan makanan ringan di TOSERBA ini.



Gambar 8

Sumber: Dokumentasi RCE East Java

Gambar di atas merupakan bagian lantai dua dari TOSERBA yang berlokasi di dalam Pondok Pesantren Sunan Drajat. Lantai dua dari TOSERBA ini berisi pakaian dan perlengkapan anak-anak pesantren seperti kerudung, sarung, kopiah, dll. TOSERBA di dalam Pondok Pesantren ini memberikan akses yang mudah kepada masyarakat diluar pondok maupun masyarakat di dalam pondok untuk membeli barang-barang kebutuhan.

TOSERBA kedua yang berada di depan Wisata Religi Makam Sunan Drajat memiliki tempat yang lebih luas dan isinya pun lebih lengkap. Terdiri dari tiga lantai, TOSERBA ini sudah dilengkapi dengan lift untuk memudahkan pengunjung menuju ke lantai atas dan turun ke lantai bawah. Isinya yang cukup lengkap, dari bahan makanan, kosmetik,

hingga pakaian dan sepatu, membuat TOSERBA ini banyak didatangi pengunjung.

Pada lantai satu TOSERBA, dijual berbagai kebutuhan sehari-hari seperti sabun, bahan kue, bahan makanan, dll. Beberapa barang yang dijual juga merupakan produk dari Pondok Pesantren Sunan Drajat seperti Garam SSD dan gula, dan beras. Lalu, pada lantai dua, disediakan berbagai perlengkapan bayi, ibu, kosmetik, mainan, alat masak, alat tulis, dll. Pada lantai 3 berisikan pakaian, tas, sepatu, aksesoris, sarung dan kopiah.



Gambar 9

Sumber: Dokumentasi RCE East Java

Seperti unit usaha lain yang dimiliki Pondok Pesantren Sunan Drajat, SOP khusus juga diberlakukan di TOSERBA ini. Karyawan TOSERBA diwajibkan untuk melaksanakan SOP Shalat Dhuha, membaca ayat ayat suci Al-Quran, seperti surat Al-Waqiah, Al-Insyirah, dan Ayat Kursi sebelum aktivitas dan sebelum pulang. Setiap satu bulan sekali, pada hari Jumat Wage juga dilaksanakan khataman Al-Quran. SOP tersebut dilaksanakan karena keyakinan bahwa setiap surat ada fadhilahnya atau keutamaannya.

TOSERBA ini berada di bawah lingkup bagian perekonomian Pondok Pesantren Sunan Drajat. Pengurus TOSERBA memang membuka kesempatan untuk melakukan konsinyasi dengan para pelaku UMKM di sekitar pesantren. Para pelaku UMKM yang kebanyakan adalah perempuan juga cukup antusias dengan dibukanya peluang tersebut. Banyak dari mereka yang menitipkan dagangan, kebanyakan berupa makanan ke TOSERBA. Mereka mengaku terbantu dengan adanya TOSERBA ini karena memang ramai pengunjung. Pihak TOSERBA juga terus melakukan koordinasi baik dengan para pelaku UMKM sehingga kerjasama mereka berjalan lancar.

## **GARAM SSD (Samudra Sunan Drajat)**

Asal muasal ide didirikannya produksi garam, turut diwarnai dengan keyakinan masyarakat dengan produk halal yang dimaknai keberkahan. Keberkahan sangat lekat dengan Sunan Drajat dan Ponpes Sunan drajat.

Perkembangan Islam di Indonesia banyak berpadu dengan budaya lokal setempat, berakulturasi sehingga dapat diterima oleh masyarakat sekitar (Kusumo, 2017). Salah satu hal yang banyak dipercayai masyarakat muslim di Indonesia adalah air doa untuk penyembuhan maupun memberikan barokah tertentu. Kepercayaan ini telah ada sejak lama dan masih ada hingga kini, sehingga banyak tokoh masyarakat dengan keahlian tertentu yang biasanya diminta berdoa dengan media air dan garam untuk kesembuhan dan keberkahan.

Tradisi doa oleh tokoh agama atau para tetua di Indonesia, khususnya masyarakat Jawa, dikenal dengan sebutan 'suwuk'. Secara lebih lengkapnya, suwuk merupakan suatu penyembuhan alternatif dengan cara membacakan suatu mantra pada segelas air yang kemudian diminumkan kepada seorang pasien (Zuhdi, 2018). Tradisi suwuk ini telah dilakukan secara turun temurun dalam tradisi masyarakat Jawa, dengan prosesnya yang oleh seseorang yang dianggap ahli, dukun atau tabib, melalui media air yang kemudian diberikan kepada orang yang sedang sakit, baik dengan cara diminumkan, diguyurkan untuk mandi, maupun sekedar dipercikkan

(Zuhdi, 2018). Selain air, garam juga banyak digunakan sebagai media suwuk. Kepercayaan ini karena dianggap garam bisa menetralsir berbagai hal-hal negatif yang masuk ke tubuh.

Masyarakat Paciran yang mayoritas bersuku Jawa pun banyak yang mempercayai suwuk ini. Suasana keislaman yang cukup kental di Paciran yang berpadu dengan adat dan tradisi, membuat suwuk ini masih eksis dipercayai dengan Tokoh Agama Islam sebagai seseorang yang diyakini kemanjuran doa-doanya. Salah satu Tokoh Agama Islam yang terkenal dengan kemanjuran suwuknya adalah Prof. Dr. KH. Abdul Ghofur, yang merupakan pimpinan Pondok Pesantren Sunan Drajat. Hingga saat ini banyak masyarakat yang meyakini kemanjuran suwuk Kyai Ghofur dan bisa ditelusuri dari berbagai akun Youtube yang membagikan doa-doa suwuk dari Kyai Ghofur.

Ketika di Paciran kami menangkap bahwa masih banyak masyarakat yang mempercayai pengobatan alternatif melalui suwuk dengan media air dan garam. Kami pun mencoba menelusuri hal ini dengan bertanya terkait air dan garam yang mereka gunakan. Ternyata, banyak masyarakat yang menggunakan air dan garam yang diproduksi oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat. Ketika kami bertanya terkait dengan mengapa mereka menggunakan air dan garam produksi pesantren, jawaban mereka masih berkaitan dengan faktor keberkahan. Beberapa dari mereka juga menyebutkan bahwa garam SSD yang diproduksi Pesantren Sunan Drajat sebagai Garam Suwuk'e Sunan Drajat.

Hal yang menarik adalah karena dari keyakinan masyarakat akan air dan garam bisa membuat mereka benar-benar menggunakan untuk keseharian. Kami penasaran mengapa masyarakat masih mempercayai faktor suwuk dalam garam produksi Pondok Pesantren Sunan Drajat ini. Apakah memang benar garam ini diproduksi dengan standar khusus doa untuk suwuk tertentu. Faktor kepercayaan yang kuat ini membuat kami ingin melihat lebih jauh terkait produksi air dan garam di Pesantren Sunan Drajat.



Garam SSD merupakan singkatan dari Santri Murid Sunan Drajat. Produksi garam SSD ini tidak berada dalam area pesantren Sunan Drajat. Lokasinya kurang lebih 2 Km dari pesantren. Pabrik garam SSD cukup besar, terdiri dari 3 bangunan, yaitu pabrik pengolahan, kantor, dan gudang. Kami berbincang dengan General Manager dari Garam SSD, di kantor beliau. Beliau menceritakan bahwa awalnya produksi garam SSD ini adalah untuk memenuhi kebutuhan santri. Semangat dari Pondok Pesantren Sunan Drajat adalah dapat memenuhi kebutuhan santri secara mandiri melalui unit usaha yang dimilikinya. Melihat kebutuhan garam yang tinggi, Pondok Pesantren pun memproduksi garam SSD dalam skala besar.

Mesin-mesin yang digunakan dalam produksi garam SSD ini pun mesin-mesin berkualitas. Mereka secara berkala melakukan pengecekan mesin-mesin yang digunakan untuk kelancaran produksi. Menurut General manager garam SSD, mereka membeli garam krosok dari masyarakat petani garam, kemudian dilakukan proses produksi hingga garam bisa dikonsumsi. Di wilayah Paciran memang cukup banyak masyarakat petani garam, mengingat wilayahnya yang berada di dekat pantai.

Produk garam SSD pun telah dipasarkan ke berbagai daerah di Indonesia dan telah bekerja sama dengan berbagai pesantren serta industri-industri besar untuk pemasarannya. Dalam pabrik tersebut kami melihat beberapa produk jadi dari garam SSD, yang dikemas dalam kemasan 150 gram, 200 gram, dan 250 gram. Setelah berbincang terkait produksi garam, kami pun bertanya terkait nama SSD yang seringkali masyarakat mengatakan garam SSD ini sebagai 'Garam Suwuk'e Sunan Drajat'. Kemudian kami menanyakan kepada General Manager Garam SSD, apakah menderang julukan tersebut dan asalnya dari mana. Beliau menjawab.

"Asal muasal kepanjangan SSD jadi Suwuk e Sunan Drajat itu sebenarnya berasal dari Pak Kiai Ghofur sendiri, Pak Kiai mengatakan hal tersebut saat sedang ada pengajian di daerah Paciran sini juga, beliau memperkenalkan kalau Pondok Pesantren Sunan Drajat memiliki produk garam SSD yang beliau jelaskan jadi Suwuk'e Sunan Drajat"

Lebih lanjut kami menanyakan apakah memang garam ini didoakan secara langsung oleh Kiai Ghofur dalam produksinya. Ternyata, memang ada SOP doa dalam produksi garam ini. SOP doa ini dilakukan saat briefing pagi yaitu dengan membaca Surah Al-Insyirah, sholawat nariyah, dll. Setiap berganti *shift* juga dilakukan kajian, sholat dhuhur berjamaah dan satu bulan sekali ada kegiatan rutin khataman Al Quran. SOP ini wajib diikuti oleh seluruh karyawan pabrik garam SSD.

Sebenarnya seluruh unit usaha Pondok Pesantren Sunan Drajat memiliki SOP yang hampir sama. Doa saat *briefing* pagi dan sore serta sholat berjamaah. Namun, hal spesial dari produksi garam ini adalah karena garam ini telah dipercaya sebagai media penyembuhan. Beberapa masyarakat telah mengetahui adalah SOP doa ini dalam produksi garam, beberapa yang tidak mengetahui pun tetap meyakini khasiat garam SSD karena percaya akan Kiai Ghofur.

Di samping adanya kepercayaan keberkahan karena doa-doa, terdapat faktor keberkahan lain yang menjadi poin plus penting dari produk ini di masyarakat. Faktor lain tersebut yaitu terkait dengan hasil dari produksi garam SSD yang 100 persen digunakan untuk keperluan Pesantren Sunan Drajat. Dalam salah satu video profil garam SSD yang kami dapatkan, Kyai Ghofur mengatakan bahwa garam SSD hasilnya 100 persen untuk Pondok Pesantren dan untuk menata pendidikan di Pondok Pesantren Sunan Drajat.

Hal yang menarik adalah masyarakat membeli garam SSD tidak hanya karena melihat harga atau kualitasnya saja, tetapi juga melihat sisi khasiat, keberkahan, dan rasa ingin untuk turut membangun pesantren. Tentu, garam SSD ini tidak hanya dikonsumsi oleh masyarakat Paciran, melihat pemasarannya yang sudah cukup luas. Para alumni dan orang tua santri Pondok pesantren Sunan Drajat yang berasal dari berbagai daerah lain juga banyak yang membeli garam ini untuk oleh-oleh ketika mereka berkunjung ke Paciran.



Gambar 10 Produk Garam SSD Sunan Drajat  
Sumber: Dokumentasi RCE East Java

### AIDRAT (Air Asli Sunan Drajat)

Pondok Pesantren Sunan Drajat juga memproduksi air minum dengan merek AIDRAT (Air Asli Sunan Drajat). Berawal dari semangat Pesantren Sunan Drajat untuk memenuhi kebutuhan santri, akhirnya seperti halnya produksi garam, pesantren pun juga memproduksi air minum dalam kemasan (AMDK).

AMDK AIDRAT berasal dari mata air Pondok Pesantren Sunan Drajat yang diproduksi secara higienis melalui proses ultrafiltrasi yang diperkaya dengan ozonisasi (O<sub>3</sub>), *oxygen* dengan menggunakan system *Reserve Osmosis* (RO) yang siap dikonsumsi setiap saat (Suprobo dkk, 2014). Mata air yang digunakan untuk AMDK AIDRAT bukanlah dari sumur Sunan Drajat yang ada di Makam Sunan Drajat maupun sumur yang ada di dalam area Pesantren Sunan Drajat. Mata air dari AMDK Aidrat berasal dari mata air khusus di daerah Paciran.

Ketika kami bertemu dengan masyarakat, banyak yang menggunakan AMDK Aidrat untuk keseharian. Ketika kami menanyakan apa yang membuat mereka membeli AIDRAT untuk digunakan sehari hari, mereka menjawab bahwa AIDRAT lebih terjangkau dan mudah didapat.

Lalu, kami mencoba bertanya tentang apakah ada kepercayaan bahwa air ini ada khasiatnya atau ada berkahnya. Jawaban dari beberapa masyarakat tersebut, mereka menjawab “ya, insyaallah berkah juga”.

Bagi beberapa masyarakat, AMDK AIDRAT ini memang banyak yang mengira diambil dari mata air Sunan Drajat. Selain itu, mereka juga melihat sisi ‘suwuk’ dari air tersebut. Kepercayaan bahwa adanya berkah dan khasiat dari air Sunan Drajat ini tidak lepas dari kemasyhuran Kiai Ghofur akan kemanjuran suwuknya. Air memang biasa digunakan untuk media doa dalam tradisi ‘suwuk’, oleh karena itu, adanya air AIDRAT ini dianggap memiliki khasiat tertentu.

Selain kepercayaan akan suwuk, ekspansi besar pasar AMDK Aidrat ini juga karena sisi emosional dan reputasi yang telah terbangun kepada para alumni santri dan wali santri. Pasar besar yang membantu menguatkan pemasaran AIDRAT adalah Ikatan Alumni dan wali santri Pondok Pesantren Sunan Drajat yang tersebar di berbagai daerah di wilayah kabupaten Lamongan, Gresik, Tuban dan Bojonegoro serta di wilayah lain (Suprobo, 2014) Kekuatan pasar ini terus berkembang setiap tahun, mengingat setiap tahunnya akan ada alumni dari Pondok Pesantren Sunan Drajat.

### Peran kelompok pengajian dan organisasi lain

Pada wilayah Paciran, pengaruh tersebar berasal dari pondok pesantren, namun di Kangean, lembaga pengajian memiliki pengaruh besar dalam pengembangan UMKM.

Berkumpul, bersilaturahmi, dan mengaji bersama menjadi tradisi yang eksis berkembang di wilayah Pulau Kangean. Pengajian ini biasanya terbagi menjadi pengajian laki-laki dan pengajian perempuan. Penyelenggaraannya pun dilakukan dalam komunitas-komunitas di masyarakat, mulai dari rukun warga dalam satu RT hingga dari komunitas besar.

Para Perempuan pelaku UMKM di Kangean yang kami temui kebanyakan merupakan anggota pengajian. Dalam kurun waktu satu

minggu, setidaknya rata-rata dari mereka mengikuti 3-4 pengajian. Melihat kuatnya pengajian di Kangean ini dan keikutsertaan para pelaku UMKM yang juga tinggi, kami bertanya tentang apakah pengajian juga menjadi tempat mereka memasarkan produk yang mereka jual. Ternyata, sebagian dari mereka mengaku tidak terlalu menggunakan akses pengajian sebagai wadah dalam mengembangkan UMKM. Namun, sebagian besar lainnya mengaku sudah dalam tahap saling mempromosikan usahanya dengan sesama anggota pengajian.

Kelompok pengajian besar yang banyak diikuti masyarakat perempuan di Kangean adalah Fatayat dan Muslimat. Kelompok pengajian Fatayat dan Muslimat ini merupakan Badan Otonom di bawah naungan Nahdlatul Ulama (NU) yang diperuntukkan bagi perempuan. Fatayat NU anggotanya berusia maksimal 40 tahun (NUGres, 2020). Sedangkan Muslimat, merupakan Badan Otonom NU yang sama-sama diperuntukkan bagi perempuan, namun anggotanya merupakan perempuan yang lebih berumur. Organisasi Fatayat dan Muslimat pun sudah tersebar di berbagai wilayah di Indonesia dan menjadi salah satu organisasi besar perempuan di Indonesia.

Kelompok Fatayat dan Muslimat ini memang memiliki banyak program, salah satunya adalah pengajian rutin. Pengajian inilah yang banyak diikuti oleh perempuan di Kangean. Dalam pengajian tersebut selain mengaji, kelompok ini juga memberikan ruang untuk sesama perempuan saling memasarkan produk yang mereka miliki. Fatayat dan Muslimat di Kangean mendorong anggota pengajiannya untuk membuat industri rumah tangga dan menjualnya pada saat pengajian. Saat ini, ketua Fatayat (kelompok pengajian) sedang mengupayakan pendataan UMKM yang dilakukan anggotanya. Menurut Bu Hasana, salah seorang anggota aktif Muslimat di Komplek Pesantren Al-Hidayah, beliau sudah mengirimkan data UMKM yang berjumlah lebih dari 10 UMKM dari anggota Muslimat di wilayah Kecamatan Arjasa dan Kangayan. Data tersebut dikirimkan kepada Pimpinan Wilayah Muslimat yang ada di Pulau Kangean.

Masyarakat yang mengikuti Muslimat di Kangean jumlahnya cukup besar. Menurut Bu Hasana, dalam pengajian yang diadakan setiap minggu, yang hadir bisa berjumlah ratusan orang,

“Jumlah anggotanya biasanya sampai seratus lebih kalau hadir semua. Acara pengajiannya bergantian ke rumah-rumah anggota. Kalau dulu malah mencapai 600 orang. Satu minggu sekali ke rumah-rumah. Jadi, yang dapat pengajian, di rumahnya sampai harus memasang tenda untuk acara pengajian. Tapi kami dari pengurus merasa kewalahan, jadi jamaahnya dibatasi per desa itu sepuluh orang. Kalau dulu ndak dibatasi itu Ya Allah luar biasa, hampir 800 orang.”

Pimpinan Wilayah Nahdlatul Ulama, khususnya Pimpinan Wilayah Fatayat dan Muslimat di Kangean secara aktif mendata pelaku UMKM. Kelompok Fatayat dan Muslimat juga melakukan pendampingan agar para pelaku UMKM mendapatkan sertifikat halal dan izin usaha. Perhatian besar kelompok pengajian Fatayat dan Muslimat pada pengembangan UMKM perempuan ini membuat kelompok ini memiliki pengaruh besar pada berjalannya UMKM yang dimiliki oleh perempuan di Kangean.

Tidak hanya dari segi pemasaran, perizinan, dan sertifikasi halal, mereka juga mendampingi dalam pengembangan produk. Menurut Bu Fatonah, ketua Fatayat di Kangean, salah satu kendala dalam pemberdayaan UMKM adalah minimnya SDM untuk pengembangan produk, wawasan pengembangan packaging, strategi pemasaran, dan pembuatan brosur/promosi. Selain belum tersedianya pelatihan, banyak pelaku usaha mengharapkan para pemuda yang seharusnya mengeksekusi bagian tersebut.

Salah satu permasalahan yang diungkapkan oleh para pelaku usaha di Kangean adalah kurangnya para pemuda yang tinggal dan turut mengembangkan daerahnya. Kebanyakan para pemuda usia produktif di Kangean memilih untuk menempuh pendidikan maupun bekerja di luar pulau. Banyak dari mereka yang bekerja sebagai PMI di luar negeri dan beberapa menempuh pendidikan di perantauan. Harapan dari para pelaku

usaha adalah anak-anak muda tersebut sebenarnya dapat berkiprah untuk mengembangkan UMKM di daerahnya. Namun, sebenarnya jika kami melihat, para perempuan pelaku UMKM di Kangean juga cukup banyak yang masih dalam usia produktif muda (20-30 tahun). Fenomena yang kami tangkap adalah memang kesadaran pengembangan diri dan kreatifitas dari para perempuan pelaku UMKM juga masih minim. Hal ini membuat pengembangan UMKM masih lambat di Kangean. Melalui kelompok-kelompok pengajian besar seperti Fatayat dan Muslimat, para pelaku UMKM bisa saling promosi dan berbagi pengalaman serta ilmunya. Pengajian di Kangean akhirnya tidak hanya untuk mengaji bersama, tapi juga untuk saling mendukung dan memberdayakan para perempuan pelaku UMKM.

Adanya organisasi seperti Fatayat dan Muslimat ini dapat menjadi penggerak perkembangan UMKM di Kangean. Para perempuan pelaku UMKM memiliki akses untuk saling bertukar pikiran dan diberdayakan melalui pendampingan. Tradisi masyarakat Kangean yang memang cenderung menyukai kegiatan keagamaan seperti pengajian menambah peluang bagi organisasi pengajian seperti Fatayat dan Muslimat untuk terus berupaya mengembangkan UMKM yang dijalankan oleh perempuan di Kangean.

## **Lalu, bagaimana dengan di Paciran?**

Apakah kelompok pengajian memberikan pengaruh besar pada pengembangan UMKM yang dijalankan oleh perempuan?

Basis pasar bagi UMKM di Paciran adalah santri Pondok Pesantren dan pengunjung Makam Sunan Drajat. Banyaknya pondok pesantren yang berdiri dan banyaknya pengunjung Makam Sunan Drajat, memberikan pengaruh besar pada berkembangnya UMKM di sana. Meskipun dari segi masyarakatnya cenderung sama dengan di Kangean, yaitu aktif dalam pengajian, namun dalam hal pengembangan usaha lebih berpusat pada Pesantren dan Wisata Religi Makam Sunan Drajat.

Pengajian Fatayat dan Muslimat juga berjalan di Paciran. Para perempuan pelaku UMKM pun banyak yang bergabung dalam pengajian tersebut. Namun, dalam hal UMKM, Pondok Pesantren lebih banyak berperan. Pondok Pesantren di Paciran, seperti Pondok Pesantren Sunan Drajat telah memberikan ruang bagi para pelaku UMKM untuk memasarkan produk mereka pada para santri. Santri yang tidak sedikit ini menjadi ladang besar bagi para pelaku UMKM. Selain pesantren, pengunjung Makam Sunan Drajat yang cukup besar juga menjadi ladang bagi para UMKM.

Pesantren Sunan Drajat di Paciran juga memberikan akses kepada para pelaku UMKM untuk memasarkan produknya di dalam pondok. Selain diberikan akses, dari pihak Pondok Pesantren Sunan Drajat pun memang cukup peduli dengan pengembangan UMKM. Mereka secara aktif mendata dan bekerjasama dengan UMKM di sekitar pesantren untuk memenuhi kebutuhan santri dan pengunjung pesantren. Tidak seperti Pondok Pesantren Al-Hidayah di Kangean yang fokusnya lebih ke pendidikan saja, Pondok Pesantren Sunan Drajat Paciran memang berfokus juga pada wirausaha.

Peran pesantren yang sudah cukup besar membuat basis pengembangan UMKM sudah banyak dilakukan oleh pesantren, seperti Pesantren Sunan Drajat. Kelompok lain seperti kelompok pengajian di Paciran arahnya lebih untuk mengaji dan bersilaturahmi saja. Masyarakat Paciran yang juga cenderung taat pada Kyai membuat pesantren dapat dikatakan menjadi pusat bagi pengembangan masyarakat di sana.

## MAKNA KEHALALAN PRODUK

---

Kesadaran untuk memproses sertifikasi produk halal dari para pelaku UMKM di Pulau Kangean tidak begitu kuat. Selama ini anggapan masyarakat Kangean terkait produk halal hanya sebatas formalitas pada kemasan produk. Dalam hal ini, persepsi masyarakat tentang produk halal sendiri dimaknai sebagai salah satu tanda penting bahwa produk UMKM tersebut dapat dikonsumsi sebab tidak mengandung unsur yang diharamkan. Apabila memaknai halal, masyarakat memahami sebagai makanan yang diperbolehkan dikonsumsi dalam islam. Meskipun produk UMKM Pulau Kangean belum tertuang logo halal namun mereka tetap meyakini bahwa makanan tersebut layak dimakan dan diperbolehkan untuk dikonsumsi.

Selain itu, pelaku UMKM tidak berniat untuk mengajukan permohonan sertifikasi halal karena beberapa faktor. Faktor pertama adalah pelaku UMKM tidak mengetahui bagaimana alur proses pengajuannya. Situasi ini didukung oleh kurangnya jangkauan masyarakat dalam menyentuh penggunaan teknologi digital. Minimnya sumber daya manusia membuat para pelaku UMKM sulit untuk keluar pulau untuk

memenuhi panggilan proses sertifikasi halal. Beberapa situasi di lapangan menunjukkan bahwa pelaku UMKM belum mengetahui bahwa proses sertifikasi halal dapat diajukan melalui media online. Asumsi lain yang disampaikan oleh pelaku UMKM, untuk melakukan proses sertifikasi halal dilakukan di luar pulau atau tepatnya di kota Sumenep dan hal tersebut membutuhkan waktu dan biaya yang tidak sedikit.

Secara sadar, beberapa pelaku UMKM memahami pentingnya mendaftarkan sertifikasi halal dan logo produk untuk pengembangan bisnis mereka. Namun, seringkali mereka kesulitan membagi peran antara tempat usaha dan penyelenggara sertifikasi halal. Faktor kedua adalah pemerintah Pulau Kangean tidak memberlakukan peraturan untuk menjual produk dengan logo halal pada kemasannya. Kondisi ini juga menjadi alasan bagi para pelaku UMKM untuk tidak mengajukan permohonan sertifikasi halal pada produknya. Dalam situasi ini, yang terpenting bagi pelaku UMKM adalah mendapatkan pemasukan dari usahanya.

Produk-produk yang dijual oleh para pelaku UMKM di wilayah Kecamatan Paciran dan Pulau Kangean tidak meninggalkan sisi kehalalan produk yang mereka jual. Secara umum, mayoritas penduduk di kedua wilayah tersebut adalah beragama Islam, sehingga aspek kehalalan dari apa yang mereka konsumsi sangat diperhatikan. Apalagi, lokasi penelitian ini salah satunya berada di Paciran yang khususnya berada di area pondok pesantren. Oleh karena itu, kehalalan produk yang mereka jual dan mereka konsumsi sangat diperhatikan, bahkan oleh pondok pesantren itu sendiri, terhadap produk-produk yang tersebar di area pesantren.

Seperti yang telah disebutkan sebelumnya di **bab 2**, terdapat tim santri yang bertugas untuk melakukan pengecekan pada makanan maupun minuman yang dijual atau dipasok oleh para pelaku UMKM. Pengecekan tersebut dilakukan tidak hanya untuk mengecek kebersihan dan kelayakan produk yang dijual, tetapi juga aspek kehalalannya. Tim pengecekan dari santri di Pondok Pesantren Sunan Drajat memeriksa

mulai dari bahan-bahan yang digunakan oleh para pelaku UMKM dalam pembuatan produk. Mereka memeriksanya dengan mendatangi rumah atau tempat produksi para pelaku UMKM satu persatu. Hal ini menjadi salah satu bukti bagaimana kehalalan produk sangat diperhatikan oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat dan masyarakat sekitar.

Selain itu, para pelaku UMKM di sekitar Pondok Pesantren Sunan Drajat juga didorong pondok pesantren itu sendiri untuk mendaftarkan produk-produk yang mereka jual pada BPJPH Kemenag untuk mendapatkan sertifikasi halal. Pondok Pesantren Sunan Drajat memiliki tim perwakilan untuk menjadi petugas yang membantu para pelaku UMKM mendaftarkan sertifikasi halal pada pemerintah dengan tanpa biaya sepeserpun. Program ini baru mulai dilaksanakan pada tahun 2022. Para pelaku UMKM di Paciran terlihat sangat antusias mengikuti program pendampingan sertifikasi halal ini oleh tim Pondok Pesantren Sunan Drajat. Berikut terdapat sebuah foto di saat tim pendamping sertifikasi halal Pondok Pesantren Sunan Drajat memberikan sosialisasi awal terkait dengan program pendampingan sertifikasi halal gratis yang dilaksanakan di mushola area TOSERBA Sunan Drajat.



Gambar 11 Sosialisasi Pertama Program Pendampingan Sertifikasi Halal  
Sumber: Dokumentasi RCE East Java

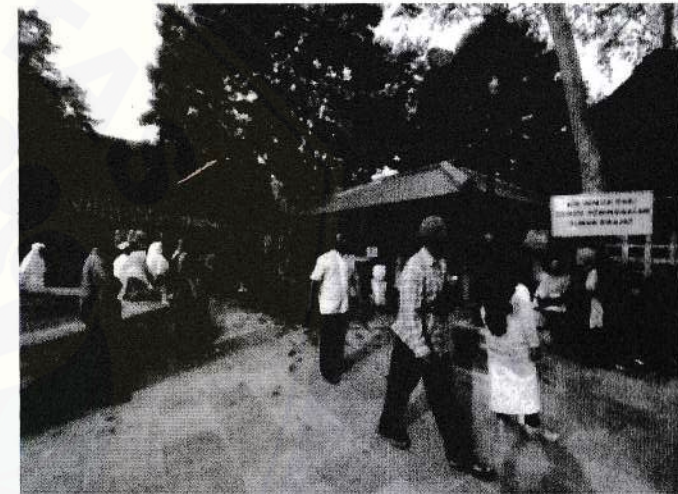
Gambar di atas merupakan kegiatan sosialisasi pertama pendampingan sertifikasi halal kepada pelaku UMKM perempuan oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat Paciran. Sosialisasi ini dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada kelompok perempuan terkait pentingnya produk halal. Dalam sosialisasi tersebut disampaikan bahwa kehalalan produk berpotensi untuk meningkatkan kualitas perekonomian lokal masyarakat Paciran.

Selain dari aspek kehalalan yang bermakna sesuai dengan hukum agama, kehalalan dimaknai lebih luas oleh masyarakat di Paciran. Mereka juga memaknai kehalalan dengan keberkahan, yang artinya ketika mereka mengkonsumsi atau menggunakan barang-barang yang halal maka mereka akan mendapat keberkahannya. Nilai keberkahan yang dihasilkan dari kehalalan dipercaya oleh masyarakat di Paciran dengan sangat kuat. Hal ini dapat dilihat dari fenomena yang kami sebut dengan “Keberkahan Air Sumur Sunan Drajat”.

“Keberkahan Air Sumur Sunan Drajat” merujuk pada sumur-sumur tertentu yang sekarang berada di dalam area Pondok Pesantren Sunan Drajat dan di area Makam Sunan Drajat. Sumur-sumur tersebut dipercaya oleh masyarakat adalah sumur yang dulunya dibangun oleh Sunan Drajat ketika sedang menyebarkan ajaran Islam di wilayah tersebut. Oleh karena masyarakat sekitar masih sangat menghormati peran-peran Sunan Drajat di daerah tersebut, mereka menjaga sumur-sumurnya dan meyakini jika minum air dari sumur itu mereka bisa ikut mendapatkan keberkahan yang telah disebar oleh Sunan Drajat ketika masa hidupnya.

Salah satu fenomena menarik yang terjadi di Paciran adalah hal yang dilakukan oleh para pengunjung yang mengunjungi Makam Sunan Drajat untuk melakukan ziarah wali. Banyak dari mereka yang berkunjung setelah melakukan ziarah di makam Sunan Drajat, mereka langsung mendatangi sumber air di dekat makam tersebut dan meminum air yang berasal dari sumur yang dipercaya sebagai sumur yang dulunya juga dibangun oleh Sunan Drajat. Mereka meminum segelas air dari

sumur itu sambil berdoa pada Allah SWT. Tidak hanya para orang lanjut usia yang semangat untuk meminum air tersebut, tetapi juga orang-orang paruh baya hingga anak-anak karena mengikuti semangat orang tuanya. Kepercayaan itu berjalan secara turun-temurun dari dulu hingga sekarang. Bahkan, tidak jarang dari mereka yang membeli air dari sumur tersebut yang telah dikemas dalam botol untuk dibawa pulang sebagai oleh-oleh atau stok di rumah mereka masing-masing. Harga per botolnya pun terjangkau, yakni 4.000,- rupiah.



Gambar 12 Tempat Air Minum dari Sumur Peninggalan Sunan Drajat  
Sumber: Dokumentasi RCE East Java

Gambar di atas menunjukkan pengunjung yang mengunjungi makam Sunan Drajat untuk melakukan ziarah wali. Setelah melakukan ziarah makam, pengunjung juga mendatangi sumur di dekat makam wali dan meminumnya. Air tersebut dipercaya membawa keberkahan sehingga setiap masyarakat yang meminum air tersebut selalu berdoa kepada Allah SWT.

Namun, kami juga mendapatkan informasi bahwa sumur yang dibangun asli oleh Sunan Drajat sebenarnya berada di dalam area pondok pesantren putri di Pondok Pesantren Sunan Drajat. Namun,

sumur tersebut ditutup dan tidak dibuka untuk publik agar air sumur tersebut terjaga kemurniannya dan juga agar tidak mengganggu aktivitas para santri di dalam pondok pesantren tersebut. Air sumur tersebut tetap boleh diminta oleh masyarakat tetapi mereka perlu meminta izin pada pengurus Pondok Pesantren Sunan Drajat dan tidak bisa mengambil airnya sendiri secara langsung.

Beberapa dari para pengunjung makam Sunan Drajat juga membeli air yang diproduksi oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat dengan merek "AIDRAT" yang memiliki kepanjangan "Air Sunan Drajat". AIDRAT biasanya dapat ditemukan dan dibeli di TOSERBA milik Pondok Pesantren Sunan Drajat itu sendiri. Sumber air AIDRAT tidak berasal dari sumur Sunan Drajat, melainkan berasal dari sumber air lainnya di daerah sekitar. Meskipun begitu, sebagian masyarakat tetap antusias untuk membeli air mineral AIDRAT yang lagi-lagi untuk mereka bawa pulang sebagai oleh-oleh atau stok di rumah. Tidak hanya pengunjung yang berniat mengunjungi makam Sunan Drajat yang membeli air produk dari Pondok Pesantren Sunan Drajat, para orang tua atau wali santri yang sedang berkunjung ke pesantren juga seringkali membeli air AIDRAT untuk mereka bawa pulang ke rumah. Beberapa dari mereka mengatakan alasan membeli AIDRAT adalah karena mereka dulunya santri Pondok Pesantren Sunan Drajat dan sudah sepatutnya mereka membeli hasil produk dari tempat dimana mereka dulu menimba ilmu, sehingga ilmunya dapat semakin berkah karena dapat saling bekerjasama membangun umat secara positif.

Selain dari AIDRAT, produk lain yang dihasilkan oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat adalah garam dapur dengan merek "Garam SSD". Kepanjangan dari "SSD" adalah Samudra Sunan Drajat. Garam SSD diproduksi di pabrik garam milik Pondok Pesantren Sunan Drajat. Garam dipilih sebagai salah satu produk yang mereka jual tentunya karena wilayah Paciran berada dekat dengan laut, yakni laut utara Pulau Jawa. Dalam

sejarahnya, pabrik garam yang dibangun oleh Pondok Pesantren Sunan Drajat tersebut digunakan sebagai salah satu media pembelajaran untuk para santri agar mereka belajar untuk bekerja dan ikut berkontribusi dalam mencukupi kebutuhan pondok pesantren mereka sendiri. Dengan kata lain, garam tersebut diproduksi untuk kebutuhan lokal Pondok Pesantren Sunan Drajat. Namun, saat ini pabrik garam SSD semakin berkembang karena telah banyak permintaan dari masyarakat sekitar untuk mengonsumsi garam SSD dari Pondok Pesantren Sunan Drajat. Masyarakat sekitar tertarik untuk membeli Garam SSD karena selain harganya lebih murah dari harga produk garam yang lain, mereka juga mengharap keberkahan dari doa-doa para Kyai Pondok Pesantren Sunan Drajat. Masyarakat sekitar masih percaya dengan tradisi yang disebut dengan "suwuk". Suwuk berasal dari bahasa Jawa yang dapat diartikan sebagai ucapan doa-doa dari Kyai (tokoh agama Islam yang dihormati karena memiliki tingkat keimanan dan ketaqwaan tinggi) yang diharapkan dan dipercaya masyarakat dapat mendatangkan obat atau kesembuhan dari Allah SWT karena Allah SWT mengabulkan doa-doa mereka dengan sangat cepat.

Istilah "suwuk" ini bahkan menjadi salah satu kata yang melengkapi sebuah nama sebutan lain untuk garam SSD, yaitu "Suwuke Sunan Drajat" atau "Suwuk-nya Sunan Drajat". Kata-kata ini muncul bersumber dari Pengasuh Pondok Pesantren Sunan Drajat saat ini, Kyai Abdul Ghofur. Beliau mengucapkannya pada saat pengajian di dalam Pondok Pesantren Sunan Drajat, sehingga hal ini dapat menjadi media pemasaran tersendiri yang cukup unik dari Pondok Pesantren Sunan Drajat kepada para santrinya maupun masyarakat sekitar. Bahkan, Garam SSD saat ini juga telah memulai kerjasama dengan perusahaan lain yang mana Garam SSD menjadi salah satu sumber pasokan bagi perusahaan tersebut.



## BERADAPTASI DENGAN DIGITALISASI

---

Perkembangan teknologi ke arah digital telah membuka kesempatan besar bagi pelaku UMKM dalam mengembangkan bisnisnya. Berbagai platform digital pun telah dibangun untuk memberikan peluang pengembangan UMKM. Sebelum kemunculan teknologi digital, pemasaran produk UMKM memerlukan biaya dan juga tenaga, namun dengan tersedianya platform *online* pemasaran menjadi lebih efektif, yaitu melalui media sosial, *website*, maupun iklan. Penggunaan platform digital dapat memperluas target pasar yang tidak lagi terbatas karena letak geografis. Era industri 4.0 pada akhirnya mendorong masyarakat untuk mengadopsi teknologi digital. Pengaplikasian teknologi digital pada UMKM akan membawa perubahan dalam pertumbuhan ekonomi Indonesia.

Biro Komunikasi dan Layanan Informasi Kementerian Keuangan, Rahayu Pusparini, dalam keterangan resminya mengatakan bahwa digitalisasi memegang peranan penting dalam menggabungkan enam komponen (kebijakan, akses keuangan, pasar, kapasitas sumber daya manusia, pendampingan dan budaya) dan semakin mengakselerasi

program-program pengembangan UMKM. Bagi masyarakat/konsumen pun, digitalisasi juga memberi banyak keuntungan melalui akses produk UMKM serta akses layanan keuangan melalui penurunan biaya transaksi (Kementerian Keuangan Republik Indonesia, 2022). Digitalisasi memang dapat memberikan banyak sekali manfaat bagi para pelaku UMKM.

Usaha yang dilakukan oleh pemerintah Indonesia untuk memajukan UMKM pun sudah dilakukan oleh pemerintah Indonesia di ranah Internasional. Salah satunya adalah dalam perhelatan Presidensi G20 Indonesia. Pada perhelatan tersebut, Indonesia mengafirmasi tiga isu penting, yaitu membangun tatanan baru kesehatan global, transformasi digital untuk ekonomi maupun sektor-sektor lain, dan transmisi energi menuju energi yang berkelanjutan. Pada jalur keuangan (*finance track*), tiga isu utama tersebut difokuskan dalam enam agenda prioritas. Salah satunya adalah inklusi keuangan digital dan UMKM (Purwowidhu, 2022). Langkah konkret pemerintah salah satunya adalah dengan meluncurkan kebijakan UMi (Pembiayaan Ultra Mikro. Pembiayaan Ultra Mikro (UMi) merupakan program tahap lanjutan dari program bantuan sosial menjadi kemandirian usaha yang menasar usaha mikro yang berada di lapisan terbawah, yang belum bisa difasilitasi perbankan melalui program Kredit Usaha Rakyat (KUR). UMi memberikan fasilitas pembiayaan maksimal Rp10 juta per nasabah dan disalurkan oleh Lembaga Keuangan Bukan Bank (LKBB) (Santika, 2023).

Upaya mendorong keterlibatan perempuan dalam ekonomi, juga menjadi sorotan Pemerintah Indonesia. Pemerintah Indonesia terus mengupayakan kebijakan responsif gender. Kementerian Keuangan Indonesia telah meluncurkan sejumlah program untuk memastikan perempuan di Indonesia akan siap menghadapi era ekonomi digital dan ekonomi yang lebih hijau. Antara lain meliputi gerakan 1.000 startup digital dari Kementerian Kominfo di mana sebagian partisipannya adalah perempuan. Kementerian Koperasi dan UKM pun meluncurkan program “Kakak Asuh UMKM” serta “Gerakan Nasional Bangsa Buatan Indonesia”.

Namun, apakah upaya digitalisasi ekonomi responsif gender yang terus digaungkan oleh pemerintah Indonesia ini sudah dirasakan secara merata pada seluruh daerah di Indonesia?

Fenomena yang kami temukan di Pulau Kangean dan Paciran menunjukkan keunikan para perempuan pelaku UMKM dalam memandang digitalisasi serta faktor yang menyertainya.

## Kangean

Indikator yang dapat digunakan dalam melihat kondisi pemanfaatan digitalisasi pada UMKM di Pulau Kangean, meliputi kepemilikan teknologi digital, pemanfaatan teknologi untuk usaha, dan pemahaman terkait penggunaan teknologi maupun internet. Berdasarkan kepemilikan gadget, mayoritas pelaku UMKM telah menggunakan handphone yang mendukung daya internet untuk menunjang usaha UMKM. Namun, sebagian kecil memiliki handphone yang belum mendukung daya internet dan masih ada yang tidak memiliki atau menggunakan bersama dengan keluarga lainnya.

Kemampuan pelaku UMKM dalam hal pengoperasian gadget relatif cukup baik pada beberapa aplikasi. Umumnya, pelaku UMKM hanya bisa mengoperasikan platform media sosial dalam hal promosi maupun transaksi jual beli, seperti WhatsApp dan Facebook. Selain itu, beberapa UMKM juga telah merambah ke platform seperti Instagram. Disamping itu, aplikasi Go-Way menjadi aplikasi lokal Pulau Kangean yang digunakan dalam hal membantu UMKM. Akan tetapi, untuk keperluan seperti proses editing dan desain, mayoritas pelaku UMKM belum bisa mengoperasikan. Hal ini juga disebabkan karena cakupan infrastruktur sinyal kurang merata dan tidak adanya pelatihan terkait digitalisasi di Pulau Kangean. Perempuan pelaku UMKM di Kangean juga rata-rata usianya sudah berada di usia non-produktif sehingga sulit bagi mereka untuk memahami dan mempelajari fitur-fitur yang tersedia di dalam teknologi. Kurangnya pengetahuan dari pelaku UMKM dalam mengoperasikan fitur-fitur yang tersedia cukup

menghambat perkembangan UMKM. Fenomena ini ditunjukkan dengan masih minimnya pelaku UMKM yang mendaftarkan logo hingga pada sertifikasi halal produk. Pelaku UMKM mayoritas mengharapkan adanya sumber daya manusia usia muda yang dapat menangani proses editing dan desain produk. Akan tetapi, remaja usia produktif di Pulau Kangean berada di luar pulau untuk menempuh pendidikan dan sebagian lainnya merantau ke luar negeri.

UMKM yang sudah terdigitalisasi di Kangean merasa diuntungkan karena produk semakin dikenal luas oleh masyarakat. Selain itu, akibat dari pandemi yang mengharuskan segala sesuatu aktivitas dalam jaringan, kini masyarakat lebih tertarik melakukan pemesanan melalui teknologi digital. Namun, di samping itu, terdapat juga pelaku UMKM yang merasa tidak terlalu merasakan manfaatnya (terkait penggunaan Go-way). Hal ini dikarenakan beberapa kali kurir selalu minta di dahulukan sehingga mengganggu pembeli offline. Pada akhirnya, beberapa pelaku usaha UMKM memutuskan untuk tidak lagi menggunakan Go-way.

Disparitas jangkauan internet turut menjadi masalah dalam aksesibilitas aplikasi online sebagai penunjang usaha masyarakat maupun perkembangan teknologi secara umum. Banner-banner Go-way maupun rekrutmen driver sudah banyak ditemukan hingga di Kecamatan Kangean. Di sisi lain, sinyal provider seperti Telkomsel dan XL belum menjangkau seluruh wilayah Pulau Kangean, khususnya daerah Kecamatan Kangean yang hanya berpusat di sekitar Kecamatan Kangean saja. Berdasarkan hasil wawancara dan temuan kami, masyarakat Kangean harus menjangkau daerah tertentu untuk mendapat sinyal telepon maupun internet. Bahkan untuk daerah yang berdekatan dengan tower pun belum tentu terjangkau kelancaran sinyal. Berdasarkan hal tersebut, mitra UMKM yang telah mendaftarkan usahanya hanya berpusat di Kecamatan Arjasa sebagai “pusat kota” dan “pusat institusi Pendidikan” di Pulau Kangean sedangkan rata-rata masyarakat Kangean mengaku hanya sekadar tahu adanya aplikasi tersebut, namun bukan sebagai mitra, pengguna, maupun pelanggan.

Dalam sebuah perkumpulan pengajian, kami melakukan wawancara tentang bagaimana popularitas aplikasi Go-way dan Dakar ini cukup dikenal bagi para pengusaha yang dilakukan ibu-ibu. Hasilnya, rata-rata telah mengetahui aplikasi Go-way dan Dakar, sekaligus telah mendaftarkan usahanya dalam aplikasi Go-way. Sebagian lagi hanya sebatas pelanggan Go-food. Dalam hal ini, mengingat Dakar baru beroperasi beberapa bulan, pengguna aplikasi Dakar dan drivernya juga belum banyak serta kecenderungan masyarakat lebih dominan ke arah Go-way yang sudah berdiri sejak awal pandemi.

Terdapat beberapa faktor yang menghambat digitalisasi pada perempuan pelaku usaha di Kangean, antara lain

1. Tidak memiliki gadget karena merasa cukup berbagi dengan suami atau anggota keluarga lain
2. Kurangnya literasi digital, sehingga pemahaman penggunaan digital hanya terbatas pada pemasaran produk saja
3. Kurang meratanya infrastruktur sinyal di Kangean

Pada intinya, memang faktor penghambat dari segi literasi digital berpengaruh besar pada digitalisasi UMKM di Kangean. Namun, permasalahan kurang meratanya jangkauan sinyal internet di Kangean ini juga menjadi faktor yang cukup krusial. Bahkan, masyarakat di wilayah Kangean harus ke sebuah titik tertentu yang memang bisa dijangkau sinyal.

## Paciran

Desa Banjarwati Kecamatan Paciran terletak di dekat jalan raya pantura yang ramai dilewati kendaraan dari berbagai daerah. Dari segi lokasi, Desa ini sudah memiliki akses jaringan komunikasi yang memadai, sehingga masyarakatnya sudah banyak menggunakan handphone dan alat digital lain untuk berkomunikasi dan mendapatkan informasi. Para perempuan pelaku UMKM mayoritas juga sudah memiliki *handphone* dan memahami cara penggunaannya. Mereka juga mayoritas sudah menggunakan aplikasi media sosial seperti Whatsapp, Facebook, dan Instagram. Whatsapp dan

Facebook menjadi dua media sosial yang paling banyak digunakan oleh para perempuan pelaku UMKM. Mereka banyak menggunakan Whatsapp untuk mempermudah mengakses bahan baku. Para penjual bahan baku sudah banyak yang menggunakan Whatsapp, sehingga para pelaku UMKM hanya perlu mengirimkan pesan jika membutuhkan bahan baku dan barang yang diperlukan akan diantar. "Untuk bahan baku saya banyak membeli dari pasar dan untuk ayam biasanya pesan lewat wa, nanti diantar ke rumah. Untuk bahan es, saya beli susu nabati creamer bubuk lewat Whatsapp, biasanya beli per sak dan diantar sampai rumah" (Bu Najwa, penjual es dan nasi yang memasok ke kantin Ponpes Sunan Drajat)

Sosial media lain, yaitu Facebook, juga banyak digunakan untuk berjejaring. Perempuan pelaku UMKM banyak bertemu dalam dunia maya dengan rekan UMKM yang berada di luar daerah melalui facebook. Terdapat juga beberapa grup yang memang khusus digunakan untuk berbagi pengalaman sesama pelaku UMKM sesuai dengan bidang UMKM yang digeluti. Salah satu contohnya adalah grup UMKM pembuat kue yang di dalamnya banyak berbagi ilmu serta pengalaman sebagai sesama pelaku usaha. Grup UMKM produk coklat facebook juga aktif sebagai media untuk saling berbagi ilmu, serta berbagai tantangan sebagai sesama pemilik UMKM coklat. Menurut para pelaku UMKM, adanya jejaring melalui grup sosial media ini sangat bermanfaat karena membuat mereka merasa tidak sendirian dalam menjalankan bisnis. Bu Yuyun (penjual dessert coklat yang memasok ke kantin Ponpes Sunan Drajat), mengatakan, "di facebook saya juga ikut grup bersama para UMKM lain dari berbagai daerah. Sejak ikut grup itu saya merasa tidak sendirian dalam merasakan berjualan ini, karena kan cukup menyita waktu dan energi, saya senang merasa punya teman seperjuangan, seperti oh ternyata teman-teman UMKM lain juga merasakan seperti ini ya". Responden lain yaitu Bu Rizqy (pemilik usaha olahan coklat) juga mengatakan, "Intinya saya jadi aktif penggunaan teknologi internet sejak saya bergabung dengan komunitas Semanis Coklat, komunitas para UMKM coklat se-Indonesia." Melalui grup-grup tersebut

mereka dapat memiliki ruang untuk berbagi keluh kesah sebagai sesama pelaku usaha dan mendapatkan ilmu serta memahami berbagai tantangan yang akan dihadapi dari berbagai pengalaman yang sudah dilewati oleh pelaku usaha lainnya.

Para perempuan pelaku UMKM di sekitar Pondok Pesantren Sunan Drajat yang target pasarnya adalah para santri pesantren memang tidak secara aktif menggunakan teknologi digital. Hal ini karena pasar mereka mayoritas adalah para santri yang tidak setiap saat bisa menggunakan *handphone* (hp). Pemahaman para perempuan pelaku UMKM terhadap digitalisasi yang terbatas hanya untuk pemasaran saja membuat mereka merasa tidak perlu media digital untuk menjalankan usahanya. Seperti para pelaku UMKM yang memasok di kantin Ponpes Sunan Drajat, mereka merasa sudah tercukupi dengan penghasilan yang didapatkan sehingga tidak ingin mengembangkan ke sosial media untuk memperluas pemasaran.

Selain faktor target pasar, faktor keterbatasan waktu karena banyaknya kegiatan yang perlu dikerjakan oleh perempuan pelaku UMKM dalam kesehariannya membuat mereka tidak sanggup untuk menerima banyak pesanan lain melalui digital. Para perempuan pelaku UMKM masih mengutamakan mengurus keluarga terlebih dahulu daripada pengembangan bisnis. Hal ini berkaitan dengan niat dalam membuka UMKM yang mayoritas adalah sampingan untuk menambah keuangan untuk mencukupi kebutuhan keluarga yang masih kurang dari gaji suami saja. Menurut Bu Eka, penjual jajanan tahu pentol dan es degan di depan makam Sunan Drajat, "Usaha ini hanya sebagai tambahan untuk uang saku anak saya, saya juga membuka order melalui WA. Sejauh ini saya merasa bahwa hasil usaha ini cukup dan ia merasa bersyukur saja berapapun hasilnya karena menurut saya ibadah tetap nomor satu, yang kedua bergaul, baru bekerja. Tetap mengutamakan ibadah". Seperti Bu Eka, Jika waktu memungkinkan, beberapa UMKM juga ada yang menerima beberapa

pesanan melalui WA, seperti pesanan catering untuk hajatan dan untuk para peziarah di Makam Sunan Drajat.

Beberapa perempuan pelaku UMKM juga menggunakan media digital untuk pembelian bahan baku dan pengembangan produk. Bahan baku banyak didapatkan dengan menghubungi penjual melalui Whatsapp. Penjual bahan baku kemudian akan mengantarkan barang pesanan ke rumah mereka, sehingga lebih hemat waktu dan energi. Sedangkan sosial media seperti facebook mereka gunakan untuk berjejaring dengan pelaku UMKM lain. Para pelaku UMKM bertemu dengan pelaku UMKM dari berbagai daerah lain dalam grup di facebook. Grup-grup tersebut terbentuk sesuai dengan bidang UMKM yang digeluti. Menurut para pelaku UMKM, adanya jejaring di sosial media sangat membantu mereka untuk mendapatkan ilmu baru dalam berjualan. Mereka juga dapat berbagi suka duka dengan pelaku UMKM lain, sehingga tidak merasa sendirian. Selain itu, banyak dari perempuan pelaku UMKM yang mengakses youtube untuk mendapatkan inspirasi pengembangan produk.

Pelaku UMKM di sekitar Pondok Pesantren Sunan Drajat yang mayoritas menjual produk makanan dan minuman banyak yang mendapatkan inspirasi resep-resep dari youtube. Mereka merasa dengan melihat video lebih efektif untuk dipahami daripada mereka harus berselancar di berbagai website resep-resep di laman pencarian, seperti google. Seperti menurut Bu Yuni (penjual *dessert* coklat yang memasok ke kantin Ponpes Sunan Drajat), pada Jumat, 14 Oktober 2022, "Saya juga belajar dari Youtube dalam pembuatannya, cara packaging, dan lain sebagainya untuk mengembangkan kualitas produk".

Perempuan pelaku UMKM di sekitar Ponpes Sunan Drajat belum banyak yang menggunakan pembayaran digital. Hal ini karena pelaku UMKM di area Ponpes Sunan Drajat banyak yang menabung melalui BMT, bukan bank konvensional sehingga, untuk pembayaran debit atau e-money memang masih minim digunakan. Selain itu, pasar utama mereka adalah santri, yang memang terbatas sekali untuk menggunakan alat digital seperti

hp. Terdapat juga anggapan bahwa hp dapat membuat mereka lupa waktu, sehingga mereka memilih untuk membatasi penggunaannya. Namun, bagi perempuan pelaku UMKM yang berusia muda dan mereka sudah akrab dengan sosial media, sarana pembayaran digital sudah digunakan. UMKM Cokelat misalnya, yang dikelola oleh Bu Rizqy, perempuan muda dengan pekerjaan utama sebagai guru. UMKM cokelat yang dijalankannya dilakukan berdasarkan order melalui WA bisnis maupun facebook. Ia juga memiliki akun instagram untuk pemasaran produknya, namun masih jarang digunakan dikarenakan keterbatasan waktu. UMKM Coklat Turqy ini sudah menerima pembayaran melalui transfer bank. Kondisi pemilik UMKM Coklat Turqy yang belum berkeluarga juga berpengaruh pada keuangan waktu serta perspektifnya untuk mengembangkan bisnis. Namun, ia tetap lebih memprioritaskan menjadi guru di pondok pesantren tempat ia menimba ilmu dulu, meskipun tetap ada keinginan untuk meningkatkan pemasaran UMKM cokelat miliknya. Menurut Bu Rizqy, "Saya ingin mengembangkan usaha coklat ini, tapi saya akan tetap melakukan tugas atau karier prioritas utama, yaitu mengajar. Saya tidak terpikir untuk full-time mengembangkan usaha saya saja, karena "kacang tidak boleh lupa kulitnya". Saya tumbuh besar disini, maka perlu kembali untuk berkontribusi di "rumah" dan sambil menyeimbangkan kebutuhan finansial dengan berjualan, karena jadi guru gajinya masih kurang mencukupi kebutuhan sehari-hari. Jadi, harus ada usaha sampingan".

Dari fenomena yang sudah dijelaskan di atas, terdapat fenomena unik yang dapat disimpulkan dari hasil observasi dan wawancara yang kami lakukan, yaitu kepercayaan pada faktor keberkahan yang tinggi. Perempuan pelaku UMKM mayoritas hanya menjadikan UMKM sebagai usaha sampingan, mereka lebih mengutamakan profesi lain yang digeluti seperti guru, bukan karena berpenghasilan lebih besar, tetapi karena faktor keberkahan. Oleh karena itu, terkait pengembangan UMKM melalui digitalisasi mereka kurang tertarik. Bagi mereka hasil dari penjualan yang mereka dapatkan sudah cukup. Mereka tidak mau UMKM yang dijalankan

dapat mengganggu waktu mereka untuk menjalankan profesi lainnya. Hal ini juga kemudian membuat mereka kurang tertarik mempelajari literasi digital terkait ekonomi. Meskipun sebenarnya faktor fasilitas yang menunjang digitalisasi sudah mencukupi. Mindset terkait penghasilan yang berkah lebih penting daripada penghasilan yang banyak ini menjadi sebuah fenomena unik jika dilihat dari segi ekonomi. Keuntungan yang banyak tidak lagi menjadi target, jika mencukupi kebutuhan primer sekunder saja menurut mereka tidak apa-apa yang penting uangnya bisa berkah. Tentu, hal ini akan berpengaruh bagi perkembangan ekonomi secara digital. Mereka belum memandang bahwa urgensi pengembangan ekonomi dengan digitalisasi sebagai hal yang sangat diperlukan dan manfaat-manfaat yang ditawarkan oleh digitalisasi pun masih belum begitu dibutuhkan bagi mereka.

### Alasan Para Perempuan Pelaku UMKM Memanfaatkan Teknologi Digital

Secara umum, alasan para perempuan pelaku UMKM di kedua lokasi penelitian ini memanfaatkan teknologi digital adalah mereka ingin memperluas pasar mereka agar mendapat penghasilan lebih besar.

Alasan pelaku UMKM di Kangean menggunakan WhatsApp dan Facebook adalah untuk menjangkau area pemasaran yang lebih luas meskipun jangkauan pemasaran produk dan jasa UMKM di Kangean masih meliputi area sekitar Kangean saja. Mayoritas para pelaku UMKM di Kangean merupakan pengguna WhatsApp, khususnya ibu-ibu yang tergabung dalam komunitas pengajian/organisasi dan yang berprofesi sebagai guru. Hal ini sejalan dengan kemudahan WhatsApp sebagai media sosial yang digunakan untuk berkomunikasi. Rata-rata pelaku UMKM menggunakan media sosial ini untuk pemasaran dengan cara mengunggah jualannya di grup-grup maupun status Whatsapp. Dari pernyataan sejumlah informan, masyarakat Kangean pada umumnya masih jarang mengetahui penggunaan Whatsapp Business, sehingga pengaplikasian

WhatsApp sebagai wadah marketing hanya digunakan dalam lingkup WhatsApp personal yang melibatkan proses manual via chat. Selain WhatsApp, banyak pelaku UMKM yang juga memasarkan produk/jasanya di Facebook. Beberapa dari mereka mengaku cukup dimudahkan dengan adanya grup Facebook "Info Warga Kangean" yang merupakan wadah pertukaran informasi maupun perkumpulan masyarakat yang memasarkan jualannya.

Sebagian Perempuan Pelaku UMKM menggunakan aplikasi Goway dan Dakar karena prosesnya yang cukup mudah dan efisien dalam memobilisasi pesanan secara *online*. Terlebih lagi ada fitur UMKM dalam aplikasi Goway yang memunculkan daftar UMKM yang bisa diakses. Sebagaimana aplikasi Goway yang dapat dikatakan muncul sebagai respon pandemi, banyak masyarakat pelaku UMKM antusias dalam mendaftarkan dagangannya dalam aplikasi Goway. Selain sebagai pelaku UMKM/penjual dalam aplikasi tersebut, beberapa mengaku juga turut gemar memanfaatkan Goway maupun Dakar sebagai konsumen yang melakukan pembelian *online*.

Intensitas dan popularitas Goway maupun Dakar memang masih terbatas pada daerah Arjasa dan beberapa titik di Kangean, dan penggunaannya kedua aplikasi ini juga belum menjangkau seluruh lapisan masyarakat. Beberapa pelaku UMKM yang cukup familiar dengan penggunaan media sosial juga belum tentu menggunakan Goway dan Dakar, namun dapat disimpulkan bahwa mayoritas pelaku UMKM yang aktif dalam penggunaan Goway dan Dakar sudah pasti familiar dengan menggunakan media sosial.

Provider jaringan internet yang umum digunakan oleh masyarakat dan mayoritas pelaku UMKM di Kangean adalah Indosat dan Telkomsel. Dapat dikatakan bahwa banyak titik-titik lokasi yang masih sangat sulit maupun tidak sama sekali terjangkau internet, khususnya daerah Kangean. Bahkan, di beberapa lokasi di Kecamatan Arjasa sebagai "pusat kota" Kangean pun cukup sulit terjangkau sinyal Telkomsel. Berdasarkan survey

lokasi, banyak pelaku UMKM di daerah Arjasa juga sudah menggunakan wifi. Sedangkan rata-rata pelaku UMKM di daerah Kangayan cenderung memasarkan produknya secara *offline* karena kesulitan jaringan internet. Hanya satu titik di sekitar daerah Kantor Kecamatan Kangayan yang bisa terakses jaringan Indosat dan Telkomsel, sedangkan di beberapa titik di daerah Kangayan tidak terjangkau oleh sinyal Indosat maupun Telkomsel sama sekali. Sebagai alternatif, masyarakat Kangayan biasanya berkumpul di daerah “perbatasan jangkauan sinyal” berupa lahan kosong di sekitar perbatasan Arjasa dan Kangayan untuk mendapatkan sinyal.

Sedangkan di Paciran, Alasan para perempuan pelaku UMKM menggunakan WhatsApp hingga WhatsApp Business dalam menjalankan usaha mereka adalah untuk mempermudah melakukan pemasaran dan juga pesanan konsumen yang datang. Penggunaan media sosial WhatsApp juga menjadi media sosial yang paling banyak digunakan di Indonesia. Oleh karena itu, memanfaatkan WhatsApp sudah menjadi hal lumrah oleh para perempuan pelaku UMKM dalam bisnisnya.

Penggunaan WhatsApp Business menjadi satu tingkat lebih tinggi daripada WhatsApp biasa dalam menjalankan usaha. WhatsApp Business lebih tampak profesional dan dapat dengan mudah dipercaya oleh calon pembeli. Dari tujuh narasumber yang menceritakan pengalamannya di Paciran, terdapat satu orang perempuan pelaku UMKM di Paciran yang menggunakan WhatsApp Business. Seorang perempuan tersebut adalah Bu Rizqy. Bu Rizqy memiliki usaha makanan aneka jajanan coklat, mulai dari brownis coklat hingga cookies coklat. Alasan Bu Rizqy menggunakan WhatsApp Business adalah karena lebih mudah untuk mengetahui calon konsumen dalam melakukan pesanan. Banyaknya pembeli yang memesan kue coklat Bu Rizqy menyebabkan Bu Rizqy sangat kebingungan jika menggunakan WhatsApp biasa karena bercampur dengan chat orang-orang lain yang tidak menjadi calon pembeli Bu Rizqy.

Alasan para perempuan pelaku UMKM dalam menggunakan media sosial, berupa Facebook dan Instagram, dalam menjalankan bisnisnya berawal dari coba-coba. Mereka mencoba untuk mengunggah foto produk atau video produk ke Facebook dan Instagram. Namun, hasil percobaan mereka tidak membuahkan hasil yang optimal. Pesanan melalui Facebook dan Instagram tidak banyak seperti pesanan yang ada di WhatsApp. Para konsumen mereka lebih senang melakukan pesanan melalui WhatsApp karena lebih terasa dekat dengan penjual daripada *chatting* atau melakukan percakapan pesanan melalui Facebook dan Instagram. Oleh karena itu, penggunaan Facebook dan Instagram oleh para perempuan pelaku usaha di Paciran tidak maksimal.

Para perempuan pelaku UMKM di Paciran bersikap biasa saja hingga cukup antusias, jika di masa depan dapat tersedia Gojek, Grab, atau aplikasi semacamnya di Paciran. Maksudnya, masyarakat di Paciran merasa tidak tergantung dengan adanya aplikasi online tersebut. Pasar mereka juga sudah dirasa sangat cukup hanya berada di Kecamatan Paciran saja. Area Pondok Pesantren Sunan Drajat dan area Makam Sunan Drajat yang bisa dikatakan sebagai destinasi wisata religi masyarakat Indonesia telah menjadi pasar utama bagi para perempuan pelaku UMKM di Paciran. Bahkan, di Paciran juga banyak terdapat pondok pesantren, selain Pondok Pesantren Sunan Drajat. Hal ini juga berhubungan dengan karakter masyarakat di Paciran yang memiliki rasa kecukupan yang tinggi, sehingga perluasan pasar hingga ke luar daerah belum menjadi tujuan utama mereka dalam bisnis.

Antusias para perempuan pelaku UMKM untuk bisa merambah di jangkauan pasar E-Commerce atau E-merchant cukup besar. Mereka penasaran untuk mengetahui bagaimana cara menggunakan aplikasi seperti Tokopedia atau Shopee untuk berjualan. Sebelumnya, tidak pernah ada yang menggunakan E-Commerce serupa. Mereka tidak pernah mencoba sendiri karena takut salah. Para perempuan pelaku UMKM di Paciran memiliki semangat tinggi untuk belajar mengembangkan bisnisnya.

## Alasan Perempuan Pelaku UMKM Tidak Memanfaatkan Teknologi Digital

Tidak semua pelaku UMKM di Kangean menggunakan teknologi digital dalam menjalankan usahanya. Beberapa perempuan pelaku usaha merasa tidak familiar dengan penggunaan media sosial Facebook maupun WhatsApp, sehingga penjualan dan pemasaran dilakukan sebatas offline. Alasan utama perempuan pelaku UMKM tidak memanfaatkan teknologi digital bermacam-macam, ada yang mengaku bahwa penggunaan teknologi justru mempersulit gerak-gerik usaha. Selain itu juga karena sudah terbiasa menggunakan sistem dan kultur lama melalui pemasaran secara langsung ke tempat-tempat ramai maupun dari mulut ke mulut. Dua dari sepuluh informan mengaku adanya alasan personal karena trauma setelah kehilangan device yang lama. Secara keseluruhan, alasan tidak menggunakan teknologi digital kebanyakan datang dari ibu-ibu pelaku UMKM yang memang merasa kesulitan dalam menggunakan telepon genggam, khususnya smartphone.

Berhubungan dengan sub bab sebelumnya, pelaku UMKM yang memilih tidak menggunakan Goway dan Dakar dalam memasarkan usahanya di antaranya adalah mereka yang memang tidak menjangkau teknologi digital untuk pemasaran. Kedua, sistem pemesanan Goway dan Dakar yang mengutamakan efisiensi dan pelayanan cepat belum bisa diadaptasikan oleh beberapa pelaku UMKM. Sebagai contoh, salah satu responden pemilik UMKM warung makan di sekitar Kecamatan Arjasa mengaku sudah pernah mendaftarkan UMKMinya di Goway. Namun, yang menjadi kendala adalah manajemen pesanan offline dan online belum seimbang. Di tengah membludaknya pesanan makan di tempat, driver Goway yang memegang asas pelayanan yang cepat terkesan menuntut pelayanan take away agar didahulukan. Melalui pengalaman tersebut, pelaku UMKM mengaku merasa sistem online Goway justru menekan dan menyulitkan, sehingga memutuskan untuk berhenti menggunakan aplikasi tersebut dalam pemasaran usaha warungnya.

Rata-rata pelaku UMKM yang tidak menggunakan teknologi digital dalam usahanya bukan sekadar karena masalah sinyal, namun karena kurang merasa perlu untuk menggunakan media online sebagai wadah pemasaran. Dalam satu kesempatan melakukan wawancara di daerah Kangean, kami mewawancarai pelaku UMKM yang menggunakan wifi dan pernah menggunakan media marketplace yang dibantu oleh saudara yang melek teknologi, meskipun daerahnya sangat sulit terjangkau internet. Di sisi lain, pelaku UMKM daerah Kangean yang hampir tidak terjangkau internet memilih untuk tetap melakukan penjualan secara offline. Sebagian masyarakat mengusahakan jangkauan internet dengan cara datang ke daerah terdekat yang bisa terjangkau oleh provider Indosat maupun Telkomsel, seperti di daerah Kantor Kecamatan Kangean, dan daerah perbatasan dengan Kecamatan Arjasa.

Sementara itu, bagi sebagian perempuan pelaku UMKM di kedua lokasi penelitian ini memilih untuk tidak memanfaatkan teknologi digital yang ada karena mereka berpikir bahwa hal tersebut mengganggu aktivitas sehari-hari mereka dan mereka berpikir itu hanya menguras waktu mereka dan khawatir tidak dapat bekerja dengan maksimal. Selain itu, ada alasan lain yang kami temukan dari beberapa narasumber di Paciran, bahwa mereka sudah merasa keuntungan yang mereka dapatkan cukup melalui cara tradisional, seperti belanja bahan baku di pasar terdekat saja dan konsumen yang di sekitar tempat tinggalnya. Ada juga beberapa narasumber mengatakan bahwa mereka tidak memiliki banyak waktu untuk mengelola pesanan yang hadir cukup banyak dari berbagai media sosial yang mereka miliki sebagai wadah pemasaran.



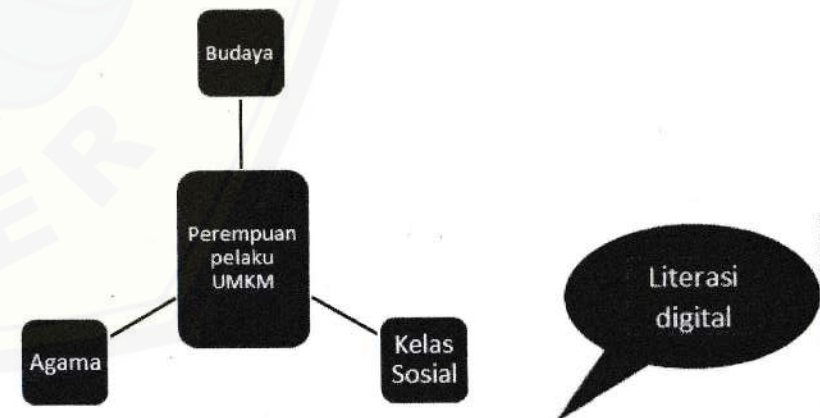


## MODEL PEMBERDAYAAN KELOMPOK PEREMPUAN PELAKU UMKM

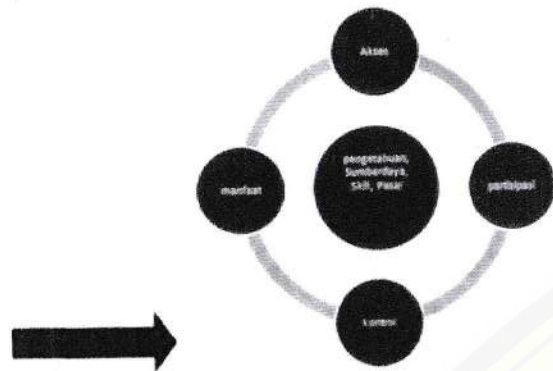
---

Dari hasil penelitian ini, terdapat model pemberdayaan bagi perkembangan para perempuan pelaku usaha untuk memanfaatkan teknologi digital yang telah berkembang sangat pesat hingga saat ini.

**Model Pemberdayaan perempuan Pelaku UMKM melalui literasi digital**



Halaman ini sengaja dikosongkan



Model pemberdayaan yang dibutuhkan oleh perempuan pelaku UMKM di Kangean dan Paciran adalah berupa pemberian akses, peningkatan partisipasi, pemberian control dan manfaat atas berbagai sumberdaya, baik material maupun non-material terkait teknologi digital yang bermanfaat bagi pengembangan bisnisnya. Perbaikan infrastruktur jaringan internet di Pulau Kangean secara keseluruhan akan mendorong pemanfaatan teknologi digital dalam penguatan bisnis dan perluasan pasar hingga luar Pulau Kangean. Keterbatasan pengetahuan tentang teknologi digital perlu diatasi dengan penyediaan informasi sebanyak-banyaknya yang bisa diakses dan dipahami oleh perempuan pelaku UMKM. Demikian pula dengan skill khusus dalam penggunaan teknologi digital juga perlu ditingkatkan dengan pemberian pelatihan ataupun dengan model-model peningkatan kapasitas yang lain.

Di luar hal tersebut, faktor budaya menjadi bagian penting untuk diubah. Bahwa persepsi negatif tentang penggunaan HP yang dianggap membuang waktu dan mengganggu pekerjaan, harus dikonstruksi ulang. HP bisa menjadi fasilitas murah dan terjangkau yang memiliki manfaat besar dalam pengembangan bisnis jika diikuti dengan kemampuan dan kapasitas yang memadai oleh penggunanya. Demikian juga, mentalitas untuk pasrah terhadap keadaan perlu diubah dan didorong ke arah pengenalan potensi dan sumberdaya yang memberikan peluang dan harapan hidup yang lebih baik melalui pengembangan bisnis UMKM.

## KESIMPULAN DAN SARAN

### Kesimpulan

Selain keterbatasan sarana dan prasarana, penggunaan teknologi digital dalam pengembangan UMKM oleh perempuan masih belum maksimal karena dipengaruhi oleh pandangan kultural masyarakat. Kecakapan digital kurang dieksplorasi sebagai alat yang mendukung pengembangan usaha dan penggunaannya masih bersifat "konsumsi media sosial". Pandangan yang terbentuk oleh lingkup pesantren lebih banyak berkaitan dengan rasa syukur dan berkah, melahirkan paradigma masyarakat yang tidak begitu mengejar materi dan mengembangkan bisnisnya. Adapun mayoritas motivasi pelaku UMKM tidak disadari pada passion maupun goals, namun cenderung pada mindset mengisi waktu luang, coba-coba, dan survive untuk menghidupi kebutuhan sehari-hari. Selain itu, para pelaku UMKM perempuan lebih mengutamakan profesi lain maupun profesi sebagai ibu rumah tangga yang membuat kurangnya urgensi untuk mengembangkan bisnis, termasuk pengembangan ke arah digital.

## Saran

1. Perlu studi lebih lanjut untuk mengidentifikasi potensi budaya yang positif untuk mengembangkan literasi digital masyarakat, terutama bagi perempuan pelaku UMKM yang memiliki kontribusi besar dalam perekonomian keluarga.
2. Negara perlu untuk menyiapkan skema affirmative action dalam rangka mendorong literasi digital sehingga perempuan pelaku UMKM menyadari dan memahami pentingnya digitalisasi usaha.
3. Perlu pelibatan berbagai elemen masyarakat untuk mendukung digitalisasi usaha untuk mendorong pertumbuhan perekonomian Nasional.

## REFERENSI

- Anggraini, D. M. (2022, Januari). Makna Arek "Celurit" Bagi Generasi Y di Kabupaten Pamekasan. *Jurnal Konseling Pendidikan Islam*, 3(1). Retrieved June 2, 2023, from <http://ejournal.alkhairat.ac.id/>
- Badan Pusat Statistik Kabupaten Lamongan. (2021, September 24). *Kecamatan Paciran Dalam Angka*. lamongankab.bps.go.id. Retrieved 4 4, 2022, from <https://lamongankab.bps.go.id/publication/2021/09/24/1a0dc53a69797bc775a67870/kecamatan-paciran-dalam-angka-2021.html>
- Eriyanti, L. D., Ernada, S. Z., Moelasy, H. D., & Prabhawati, A. (2023). The Female MSME Practitioners and Digitalization from a Feminist Perspective. *JWEE*, (1-2), 188-211.
- Faroh, F. (2020). Peran Fatayat NU dalam Pembinaan Perempuan dibidang Sosial Keagamaan (Studi Di Desa Dadapan Kecamatan Sumberejo Kabupatn Tanggamus) | Faroh | *Socio Religia*. *Open Journal Systems UIN Raden Intan Lampung*. Retrieved June 20, 2023, from <http://ejournal.radenintan.ac.id/index.php/sr/article/view/5731>

Kementerian Keuangan Republik Indonesia. (2022, October 7). *Digitalisasi Penting Bagi Pengembangan UMKM*. Kementerian Keuangan Republik Indonesia. Retrieved June 2, 2023, from <https://www.kemenkeu.go.id/informasi-publik/publikasi/berita-utama/Digitalisasi-Penting-Bagi-Pengembangan-UMKM>

Kementerian Komunikasi dan Informatika. (2022, April 23). *Kolaborasi Setarakan Gender di Indonesia Lewat Kewirausahaan Digital*. Kementerian Komunikasi dan Informatika. Retrieved June 1, 2023, from [https://www.kominfo.go.id/index.php/content/detail/41411/siaran-pers-no-156hmkominfo042022-tentang-kolaborasi-setarakan-gender-di-indonesia-lewat-kewirausahaan-digital/0/siaran\\_pers](https://www.kominfo.go.id/index.php/content/detail/41411/siaran-pers-no-156hmkominfo042022-tentang-kolaborasi-setarakan-gender-di-indonesia-lewat-kewirausahaan-digital/0/siaran_pers)

Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak Kementerian Perdagangan. (2010). *Panduan Perencanaan dan Penganggaran Responsif Gender Bidang Perdagangan*. Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak Kementerian Perdagangan. Retrieved June 1, 2023, from <https://www.kemenpppa.go.id/lib/uploads/list/4f36a-buku-pprg-bidang-perdagangan.pdf>

Maesaroh. (2021, Oktober 5). *Perempuan Kuasai Bisnis UMKM Indonesia, Bantuan Dana Paling Dibutuhkan*. Katadata.com. Retrieved June 1, 2023, from <https://katadata.co.id/maesaroh/berita/615be9afc5577/perempuan-kuasai-bisnis-umkm-indonesia-bantuan-dana-paling-dibutuhkan>

Molasy, H. D. (2022). *I am managing pesantren and politics in Indonesia*. *Al'Adalah*, 17(1), 1-16.

Molasy, H. D. (2013). *The Implementation of Islamic Law in Indonesia What Should We Learn from Suku Donggo*.

NUGres. (2020, January 26). *Mengenal Badan Otonom (Banom) Dalam Nahdlatul Ulama*. NUGres. Retrieved Mei 20, 2023, from <https://nugresik.or.id/mengenal-badan-otonom-banom-dalam-nahdlatul-ulama/>

Nugroho, A.S., & Awwalin, R. (2021). *Design of Lighter Aboard Ship (LASH) for distribution of goods in small islands : case study of Kangean Archipelago*. *IOP Conference Series Earth and Environmental Science*. [https://www.researchgate.net/publication/349529134\\_Design\\_of\\_Lighter\\_Aboard\\_Ship\\_LASH\\_for\\_distribution\\_of\\_goods\\_in\\_small\\_islands\\_case\\_study\\_of\\_Kangean\\_archipelago](https://www.researchgate.net/publication/349529134_Design_of_Lighter_Aboard_Ship_LASH_for_distribution_of_goods_in_small_islands_case_study_of_Kangean_archipelago)

OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development). (2019). *OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019*. <https://dx.doi.org/10.1787/34907e9c-en>

Purwowidhu, C. (2022, March 1). *Inklusi dan Digitalisasi UMKM Perempuan Dorong Pemulihan*. *Media Keuangan*. Retrieved June 2, 2023, from <https://mediakeuangan.kemenkeu.go.id/article/show/inklusi-dan-digitalisasi-umkm-perempuan-dorong-pemulihan>

Rahayu, T. B. (2022, March 17). *Menkeu : 50 % Pelaku UMKM Perempuan dan Sulit Peroleh Kredit Bank*. Economic Review. Retrieved June 1, 2023, from <https://economicreview.id/menkeu-50-pelaku-umkm-perempuan-dan-sulit-peroleh-kredit-bank/>

Rini, D. A. S., Pratikto, W. A., & Sambodo, K. (2015). Identifikasi potensi kawasan sumberdaya Pulau Kangean Kabupaten Sumenep Madura Sebagai Kawasan Wisata Bahari. *Jurnal Kelautan*, 8(2). <https://doi.org/10.21107/jk.v8i2.814>

Rigoni, G., Herrman, K., Lyons, A. C., Josephine, K.-H., Wilkinson, B., Bennett, D., Stracquadaini, J., & Thomas, M. (2021). The Economic Empowerment of Women Entrepreneurs in a Post-Covid World (p. 17). Task Force 5 2030 Agenda and Development Cooperation, G-20. Sari, A. L., Irwandi, I., Rochmansjah, H. R., Nurdiansyah, I., & Aslam, D. F. (2021). UMKM, Kesetaraan Gender dan Pemberdayaan Perempuan di Indonesia. *Jurnal Ekonomi Dan Statistik Indonesia*, 1(1), 22–32. <https://doi.org/10.11594/jesi.01.01.03>

Rizati, M.A. (2022, April 9). *Mayoritas Perempuan Indonesia Bekerja sebagai Tenaga Penjualan*. Databoks. Retrieved June 3, 2023, from <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2022/04/09/mayoritas-perempuan-indonesia-bekerja-sebagai-tenaga-penjualan>

Santika, E. F. (2023, March 1). *Bantu Pedagang Cilik, Ini Beda Fasilitas Umi dengan KUR*. Databoks. Retrieved June 2, 2023, from <https://databoks.katadata.co.id/datapublish/2023/03/01/bantu-pedagang-cilik-ini-beda-fasilitas-umi-dengan-kur>

Sari, D. A. I., Sunarko, B. S., & Molasy, H. D. (2021). Karakteristik Gender Kebijakan Perlindungan Pekerja Migran Indonesia Di ASEAN Indonesia. *Journal of Feminism and Gender Studies*, 1(1), 30-46.

Suprobo, P. (2014). Implementasi Model Audit Pertanggungjawaban Sosial Berbasis Human-Centered Design pada Organisasi Sektor Publik. *Jurnal Akuntansi dan Keuangan*, 16(1). DOI:10.9744/jak.16.1.33-42

# **GELIAT PEREMPUAN PELAKU USAHA KECIL di TENGAH PUSARAN DIGITALISASI**

Digital Repository Universitas Jember

Teknologi Informasi (TI) merujuk pada perkembangan teknologi yang dapat digunakan untuk mengolah dan menyampaikan informasi. Teknologi Informasi yang berkembang saat ini, telah memberikan manfaat di segala aspek bidang kehidupan masyarakat, antara lain dalam mengembangkan bisnis dan komunikasi. Sayangnya pemanfaatan Teknologi Informasi ternyata hanya banyak dimanfaatkan oleh pelaku usaha laki-laki. Jumlah perempuan pelaku usaha yang menggunakan Teknologi Informasi untuk mengembangkan usahanya masih minim.

Buku ini menjelaskan bagaimana pelaku UMKM perempuan beradaptasi dengan perkembangan Teknologi Informasi. Para perempuan pelaku usaha di Pulau Kangean dan di Paciran-Lamongan Jawa Timur memiliki perbedaan dalam beradaptasi dengan perkembangan TI. Jika dibandingkan dengan pelaku usaha kecil laki-laki, perempuan memang agak tertinggal dalam beradaptasi dengan perkembangan teknologi. Sebagian pelaku usaha perempuan mengakun tidak membutuhkan teknologi dalam mengembangkan usaha mereka. Namun bagi sebagian perempuan yang lain, mereka mengembangkan usaha mereka berbasis pada teknologi informasi. Di Kangean misalnya, para pelaku usaha bahkan berhasil mengembangkan aplikasi berbasis android untuk mendukung usaha mereka.

Buku ini juga menjelaskan bagaimana pandangan para perempuan pelaku usaha dalam memahami program halal industri yang dikembangkan pemerintah. Selain itu buku ini juga mendiskusikan bagaimana peranan kyai dan pesantren dalam mendukung program halal industri dan membantu pelaku usaha dalam beradaptasi dengan perkembangan teknologi.

Buku ini cocok dibaca para akademisi dan pemerhati UMKM untuk memahami bagaimana para perempuan pelaku UMKM menjalankan bisnis mereka dan beradaptasi dengan teknologi informasi di Indonesia.



**INDONESIA EMAS GROUP**  
Jalan Pasir Putih, No.16, Kota Bandung  
Kontak: 082-188-188-540  
E-Mail: indonesiaemasgroup5758@gmail.com

ISBN 978-623-5359-49-6



9 786235 359496