



**SURAT PERJANJIAN PENUGASAN
DALAM RANGKA PELAKSANAAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA
MASYARAKAT
TAHUN ANGGARAN 2019
Nomor: 07/II.3.SP/L/IV/2019**

Pada hari ini **Kamis tanggal Dua Puluh Lima Bulan April tahun Dua Ribu Sembilan Belas**, kami yang bertandatangan dibawah ini :

1. **Dr. Dra. Sujinah, M.Pd** : Ketua LPPM Universitas Muhammadiyah Surabaya, bertindak atas nama Rektor Universitas Muhammadiyah Surabaya yang selanjutnya dalam Surat Perjanjian ini disebut sebagai **PIHAK PERTAMA**;
2. **Dr. ASRI WIJAYANTI, SH., M.H** : Dosen Universitas Muhammadiyah Surabaya, dalam hal ini bertindak sebagai pengusul dan Ketua Pelaksana Pengabdian kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2019 untuk selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**.

Perjanjian penugasan ini berdasarkan pada kontrak penelitian Tahun Tunggal Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah VII tahun anggaran 2019 nomor: 009/SP2H/PPM/L7/2019.

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA**, secara bersama-sama bersepakat mengikatkan diri dalam suatu Perjanjian Pelaksanaan Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2019 dengan ketentuan dan syarat-syarat sebagaimana diatur dalam pasal-pasal sebagai berikut:

PASAL 1

Kontrak penelitian ini berdasarkan kepada :

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 17 Tahun 2003 tentang Keuangan Negara
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan nasional
3. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 01 Tahun 2004 tentang Perbendaharaan Negara
4. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 15 Tahun 2004 tentang Pemeriksaan Pengelolaan dan Tanggung Jawab Keuangan Negara
5. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi
6. Peraturan Presiden Nomor 13 Tahun 2015 tentang Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
7. Keputusan Direktur Jenderal Penguanan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Nomor 8/E/KPT/2019 tentang 9

8. Daftar Isian Pelaksanaan Anggaran (DIPA) Direktorat Jenderal Penguanan Riset dan Pengembangan, Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi Nomor SP DIPA-042.06.1.401516/2018.
9. Kontrak Pengabdian Kepada Masyarakat Tahun Anggaran 2019 antara Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat dengan Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah VII Nomor 111/SP2H/PPM/DRPM/2019

PASAL 2

- (1) **PIHAK PERTAMA** memberi tugas kepada **PIHAK KEDUA**, dan **PIHAK KEDUA** menerima tugas tersebut untuk melaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat skema Program Kemitraan Masyarakat tahun anggaran 2019 dengan judul "**PROGRAM PENGEMBANGAN EKONOMI MASYARAKAT MELALUI PENGADAAN ALAT PRODUksi KUDAPAN DI YAYASAN BAITUSSALAM JABON SDOARJO, BERBASIS MARKETING MIX SYARIAH**".
- (2) **PIHAK KEDUA** bertanggungjawab penuh atas pelaksanaan Administrasi dan keuangan atas pekerjaan sebagai mana dimaksud pada ayat 1 dan berkewajiban menyerahkan semua bukti-bukti pengeluaran serta dokumen pelaksanaan lainnya dalam benda laporan yang tersusun secara sistematis kepada **PIHAK PERTAMA**.
- (3) Pelaksanaan Penugasan Kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat tahun anggaran 2019 sebagaimana dimaksud, judul pengabdian di atas didanai dari DIPA Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi Wilayah VII Surabaya Nomor : **111/SP2H/PPM/DRPM/2019**

PASAL 3

- (1) **PIHAK PERTAMA** menyalurkan dana untuk kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat sebagaimana dimaksud pada pasal 1 sebesar **Rp 44.200.000,00 (Empat puluh empat juta dua ratus ribu rupiah)**, Dana pelaksanaan sebagaimana dimaksud dibayarkan oleh **PIHAK PERTAMA** kepada **PIHAK KEDUA** dengan ketentuan sebagai berikut :
 - a. Pembayaran tahap pertama 70% sebesar **Rp. 30.940.000 (Tiga puluh juta Sembilan ratus empat puluh ribu rupiah)** dibayarkan setelah perjanjian ini ditandatangani oleh kedua belah pihak.
 - b. Pembayaran tahap kedua 30% sebesar **Rp 13.260.000,00 (Tiga belas juta dua ratus enam puluh ribu rupiah)** yang di bayarkan setelah Pihak Kedua mengirim dokumen sebagai berikut :
 - a. Laporan Kemajuan Pelaksanaan pekerjaan
 - b. Laporan penggunaan anggaran 70%
 - c. Catatan Harian Pelaksanaan pekerjaan
- Untuk diunggah ke laman simlitabmas dan diserahkan ke LPPM UMSurabaya dalam bentuk *hard file* selambat-lambatnya tanggal **15 Agustus 2019**.
- c. Khusus untuk dana pembayaran 70% yang baru cair setelah tanggal 1 Agustus 2019, maka unggah dokumen sebagaimana dimaksud pada pasal 3 ayat (1) huruf b ke lama SIMLITABMAS selambat-lambatnya dua minggu setelah dana cair.
- d. Pihak Kedua bertanggungjawab mutlak dalam pembelanjaan dana tersebut pada ayat (1) dan berkewajiban untuk menyimpan semua bukti-bukti pengeluaran sesuai dengan jumlah dana yang diberikan oleh Pihak Pertama.

- e. Pihak Kedua berkewajiban mengembalikan sisa dana yang tidak dibelanjakan ke Kas Negara.

PASAL 4

Dana Penugasan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 3 ayat 1 dibayarkan kepada **PIHAK KEDUA** melalui rekening yang diajukan dan atas nama **PIHAK KEDUA**.

PASAL 5

- (1) **PIHAK KEDUA** harus menyampaikan Surat Pernyataan telah menyelesaikan seluruh pekerjaan yang dibuktikan dengan pengunggahan pada laman (website) SIMLITABMAS, dengan melampirkan dokumen sebagai berikut:
 - a. Buku catatan harian dan laporan penggunaan dana 30%, pada tanggal 10 Desember 2019.
 - b. Khusus untuk dana pembayaran 30% yang baru cair setelah tanggal 27 November 2019, maka unggah buku catatan harian dan laporan penggunaan dana 30% selambat-lambatnya dua minggu setelah dana cair.
 - c. Laporan akhir, capaian hasil, poster, artikel ilmiah dan profil, pada tanggal 15 Desember 2019 atau dua minggu setelah mengunggah dokumen sebagaimana disebut pada butir (b).
- (2) Laporan hasil program pengabdian kepada masyarakat sebagaimana tersebut pada pasal 5 ayat (1) harus memenuhi ketentuan sebagai berikut:
 - a. Ukuran kertas A4
 - b. Warna sampul muka (cover) disesuaikan dengan ketentuan di perguruan tinggi masing-masing;
 - c. Pada bagian bawah sampul muka harus ditulis:

Dibiayai oleh:

Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat
Direktorat Jenderal Pengembangan Riset dan Pengembangan
Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat
Nomor : 111/SP2H/PPM/DRPM/2019

- d. Softcopy laporan hasil program pengabdian kepada masyarakat sebagaimana tersebut pada ayat (1) wajib diunggah ke laman (website) SIMLITABMAS sedangkan hardcopy disimpan oleh LPPM
- (3) Apabila sampai dengan batas waktu yang telah ditetapkan untuk menyelesaikan kegiatan pengabdian kepada masyarakat telah berakhir, **PIHAK KEDUA** belum menyelesaikan tugasnya dan atau terlambat mengirim laporan Kemajuan dan atau terlambat mengirim laporan akhir, maka **PIHAK KEDUA** dikenakan sanksi denda sebesar 1 % (satu permil) setiap hari keterlambatan sampai dengan setinggi-tingginya 5% (lima persen), terhitung dari tanggal jatuh tempo sebagaimana tersebut pada pasal 5 ayat (1), yang terdapat dalam Surat Perjanjian Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat Universitas Muhammadiyah Surabaya Tahun Anggaran 2019 ;
- (4) Seluruh denda sebagaimana dimaksud pada ayat (3) akan dicatat dalam bentuk laporan jumlah denda yang dikenakan kepada **PIHAK KEDUA**
- (5) Pelaksana Program Pengabdian kepada Masyarakat yang tidak hadir dalam kegiatan Pemonitoran dan Evaluasi Program Pengabdian kepada Masyarakat tanpa pemberitahuan sebelumnya kepada Direktur Riset dan Pengabdian Masyarakat, maka pelaksana Program Pengabdian kepada Masyarakat wajib mengembalikan dana 70% yang telah diterima dan tidak berhak menerima dana penugasan tahap kedua sebesar

30% (tiga puluh persen). Apabila sebelumnya PIHAK KEDUA telah menerima dana penugasan tahap kedua sebesar 30% (tiga puluh persen), maka wajib mengembalikan dana tersebut ke kas negara.

- (6) Pelaksana pengabdian kepada masyarakat yang tidak maksimal dalam melaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat wajib mengembalikan dana pengabdian kepada Masyarakat yang telah diterima ke kas negara sebesar rekomendasi *reviewer*.

PASAL 6

- (1) Perubahan terhadap susunan tim pelaksana dan substansi pelaksanaan Program Pengabdian kepada Masyarakat dapat dibenarkan apabila telah mendapat persetujuan tertulis dari Direktur Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi sesuai dengan syarat dan ketentuan yang berlaku.
- (2) Apabila **PIHAK KEDUA** selaku ketua pelaksana sebagaimana dimaksud pada Pasal 1 tidak dapat melaksanakan Program Pengabdian kepada Masyarakat Tahun 2019, maka **PIHAK KEDUA** wajib mengusulkan pengganti ketua pelaksana yang merupakan salah satu anggota tim kepada **PIHAK PERTAMA**.
- (3) Apabila **PIHAK KEDUA** tidak dapat melaksanakan tugas dan tidak ada pengganti ketua sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1 maka **PIHAK KEDUA** harus mengembalikan dana kepada **PIHAK PERTAMA** yang selanjutnya disetor ke kas negara.
- (4) Bukti setor sebagaimana dimaksud pada ayat (3) disimpan oleh **PIHAK PERTAMA**.

PASAL 7

- (1) **PARA PIHAK** dibebaskan dari tanggung jawab atas keterlambatan atau kegagalan dalam memenuhi kewajiban yang dimaksud dalam kontrak pengabdian disebabkan atau diakibatkan oleh peristiwa atau kejadian di luar kekuasaan **PARA PIHAK** yang dapat digolongkan sebagai keadaan memaksa (*force majeure*).
- (2) Peristiwa atau kejadian yang dapat digolongkan sebagai keadaan memaksa (*force majeure*) dalam kontrak penelitian ini adalah bencana alam, wabah penyakit, kebakaran, perang, blokade, peledakan, sabotase, revolusi, pemberontakan, huru hara, serta adanya tindakan pemerintah dalam bidang ekonomi dan moneter yang secara nyata berpengaruh terhadap pelaksanaan kontrak pengabdian ini.
- (3) Apabila terjadi keadaan memaksa (*force majeure*) maka pihak yang mengalami wajib memberitahukan kepada pihak lainnya secara tertulis, selambat-lambatnya dalam waktu 7 (tujuh) hari kerja sejak terjadinya keadaan memaksa (*force majeure*), disertai bukti-bukti yang sah dari pihak berwajib, dan **PARA PIHAK** dengan i'tikad baik akan segera membicarakan penyelesaiannya.

PASAL 8

- (1) Apabila di kemudian hari judul Program Pengabdian kepada Masyarakat sebagaimana dimaksud pada Pasal 2 ditemukan adanya duplikasi dengan judul Program Pengabdian kepada Masyarakat lain dan/atau ditemukan adanya ketidakjujuran/itikad kurang baik yang tidak sesuai dengan kaidah ilmiah, maka kegiatan judul Program Pengabdian kepada Masyarakat tersebut dinyatakan batal dan **PIHAK KEDUA** wajib mengembalikan dana yang telah diterima kepada **PIHAK PERTAMA** yang selanjutnya disetor ke Kas Negara.
- (2) Bukti setor sebagaimana dimaksud pada ayat (1) disimpan oleh **PIHAK PERTAMA**.

PASAL 9

- (1) Hal-hal dan atau segala sesuatu yang berkenaan dengan kewajiban pajak berupa PPN dan/atau PPh menjadi tanggungjawab **PIHAK KEDUA** dan harus dibayarkan ke kantor pelayanan pajak setempat sebagai berikut:
1. Pembelian barang dan jasa dikenai PPN sebesar 10% dan PPh 22 sebesar 1,5%;
 2. Belanja honorarium dikenai PPh Pasal 21 dengan ketentuan:
 - a. 5% bagi yang memiliki NPWP untuk golongan III, serta 6% bagi yang tidak memiliki NPWP.
 - b. Untuk golongan IV sebesar 15%; dan
 3. Pajak-pajak lain sesuai ketentuan yang berlaku.

PASAL 10

- (1) Hak atas kekayaan intelektual yang dihasilkan dari pelaksanaan judul Program Pengabdian kepada Masyarakat diatur dan dikelola sesuai dengan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku.
- (2) Setiap publikasi, makalah, dan/atau ekspres dalam bentuk apapun yang berkaitan dengan hasil pengabdian ini **WAJIB** mencantumkan pihak pemberi dana.
- (3) Hasil judul Program Pengabdian kepada Masyarakat berupa peralatan dan/atau alat yang dibeli dari kegiatan ini adalah milik Negara yang dapat dihibahkan kepada institusi/lembaga masyarakat melalui Surat Keterangan Hibah.

PASAL 11

- (1) Apabila terjadi perselisihan antara **PIHAK PERTAMA** dan **PIHAK KEDUA** dalam pelaksanaan perjanjian ini akan dilakukan penyelesaian secara musyawarah dan mufakat, dan apabila tidak tercapai penyelesaian secara musyawarah dan mufakat maka penyelesaian dilakukan melalui proses hukum dengan memilih domisili hukum di Pengadilan Negeri Surabaya.
- (2) Hal-hal yang belum diatur dalam perjanjian ini atau terjadi perubahan dalam kontrak penelitian ini, maka akan dilakukan amandemen kontrak penelitian.

PASAL 12

Surat Perjanjian Penugasan Pelaksanaan judul Program Pengabdian kepada Masyarakat ini dibuat rangkap 2 (dua) dan bermaterai cukup sesuai dengan ketentuan yang berlaku.

PIHAK PERTAMA



Dr. Dra. Sujinah, M.Pd
NIK. 01202196590004

PIHAK KEDUA

Dr. ASRI WIJAYANTI, S.H., M.H
NIDN. 0002066901

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PROGRAM PENGEMBANGAN EKONOMI MASYARAKAT
MELALUI PENGADAAN ALAT PRODUKSI KUDAPAN DI YAYASAN
BAITUSSALAM JABON SIDOARJO BERBASIS MARKETING MIX
SYARIAH**

TIM PENELITI

**Dr. Asri Wijayanti, S.H.,MH. (NIDN : 0002066901)
Dr. Slamet Riyadi, MSi (NIDN: 0721116601)**

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA

DESEMBER 2019

HALAMAN PENGESAHAN

Judul

: Program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat Produksi kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sdoarjo, berbasis marketing mix syariah

Peneliti/Pelaksana

Nama Lengkap

: Dr. ASRI WIJAYANTI, S.H., M.H

Perguruan Tinggi

: Universitas Muhammadiyah Surabaya

NIDN

: 0002066901

Jabatan Fungsional

: Lektor Kepala

Program Studi

: Ilmu Hukum

Nomor HP

: 081216182102

Alamat surcl (c-mail)

: asri.wijayanti@fh.um-surabaya.ac.id

Anggota (1)

Nama Lengkap

: Dr. Drs SLAMET RIYADI M.Si

NIDN

: 0721116601

Perguruan Tinggi

: Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Institusi Mitra (jika ada)

Nama Institusi Mitra

: -

Alamat

: -

Penanggung Jawab

: Tahun ke 1 dari rencana 1 tahun

Tahun Pelaksanaan

: Rp 44,200,000

Biaya Tahun Berjalan

: Rp 44,200,000

Biaya Keseluruhan



Mengetahui,
Lektor I UM Surabaya

Surabaya, 13 - 12 - 2019
Ketua,

(Dr. ASRI WIJAYANTI, S.H., M.H.)
NIP/NIK 196906021993032001



Menyetujui,
Ketua LPPM UM Surabaya

(Dr. dr. Syurainah, M.Pd.)
NIP/NIK 01202196590004



RINGKASAN

Permasalahan yang dihadapi oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo adalah bidang produksi, manajemen usaha dan pemasaran. Hal ini karena hasil produksi kudapan menurun. Menurunnya hasil produksi karena manajemen usaha dan pemasaran yang masih bersifat tradisional. Minimnya pengetahuan dan ketrampilan, manajemen usaha dan pemasaran serta tidak memadainya alat produksi. Solusi yang ditawarkan adalah pelatihan pembuatan kudapan baru dan pendampingan managemen usaha dan pemasaran berbasis Marketing Mix Syariah pada produksi kudapan serta pembelian alat produksi kudapan yang baru. Target luaran yang telah dicapai adalah terpublikasinya hasil pengabdian dalam prodising, media elektronik; video kegiatan di youtube dan peningkatan kerberdayaan mitra melalui pendampingan managemen usaha dan pemasaran berbasis Marketing Mix Syariah serta pembelian alat produksi kudapan yang baru. Kegiatan telah dilaksanakan selama 8 (delapan) bulan dengan tahapan persiapan, pelaksanaan (pelatihan management usaha dan pembelian alat produksi kudapan); penyusunan laporan dan publikasi hasil pengabdian.

DAFTAR ISI

HALAMAN SAMPUL.....	1
RINGKASAN	1
DAFTAR ISI.....	3
DAFTAR TABEL	5
DAFTAR GAMBAR.....	6
DAFTAR LAMPIRAN	7
BAB I.....	7
PENDAHULUAN.....	8
A. Kondisi Mitra.....	8
B. Permasalahan Mitra.....	11
BAB 2	12
SOLUSI DAN METODE KEGIATAN YANG DILAKSANAKAN	12
A. Solusi Permasalahan	12
B. Kendala Yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Kegiatan	14
BAB 3	16
HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT	16
BAB 4	22
LUARAN YANG DICAPAI.....	22
A. Luaran Wajib	22
B. Luaran Tambahan	26
BAB 5	28
RENCANA TINDAK LANJUT/KEBERLANJUTAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT	28
DAFTAR PUSTAKA	29
LAMPIRAN.....	30
A. Indikator Capaian Hasil	30
B. Berita Acara Serah Terima	37
C. Lampiran Berita Acara Serah Terima	38
D. Fotokopi Berita Di Media Massa	39
E. Artikel Di Prosiding Conference on Research and Community Services ISSN : 2686-1259	43

F.	Artikel Di E-Prosiding Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019; Universiti Sains Islam Malaysia; ISBN : 978-967-2114-10-9.	39
G.	Poster	55
H.	Url video kegiatan pengabdian di youtube : https://www.youtube.com/watch?v=xz43Q41d8G0	56

DAFTAR TABEL

Tabel 1 : Pelaksanaan Kegiatan (13)

Tabel 2: Jenis Luaran Yang Telah Dihasilkan (13)

Tabel 3 : Pembelian alat produksi kudapan (16)

Tabel 4 : Pembelian bahan baku (18)

Tabel 5 : Hasil produksi kudapan (19)

Tabel 6 : Luaran Wajib (22)

Tabel 7 : Luaran Tambahan (26)

DAFTAR GAMBAR

Gambal 1 : Alat produksi lama (9)

Gambar 2 : Penggalian Data Ke Mitra (Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo)
Tanggal 7 Mei 2019 (9)

Gambar 3 : Alat produksi baru (17)

Gambar 4 : Kerjasama dengan koperasi UMSurabaya dan UM Untag Surabaya atas
penjualan produk kudapan dari Yayasan Baitussalam Jabon (20)

Gambar 5 : Presentasi Pada Seminar Hasil Pengabdian Di Seminar Nasional 1st
Corcys 2019 Di Jombang Tanggal 14 September 2019 (24)

Gambar 6 : Perbandingan alat produksi lama dan alat produksi baru (24)

Gambar 7 : Mengirim Bpk. L Nano Untuk kursus noodle making ke Tri Star
(Majapahit Tourism Academy) Jl Raya Jemursari 244 Surabaya.
Tanggal 15 Juni 2019 (25)

Gambar 8 : Pelatihan Pembukuan, Internet, *E-market* Tanggal 15 Agustus 2019
(25)

Gambar 9 : Presentasi Pada Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019 Di
University Sains Islam Malaysia Tanggal 25 September 2019 (27)

DAFTAR LAMPIRAN

A.	Indikator Capaian Hasil	30
B.	Berita Acara Serah Terima	37
C.	Lampiran Berita Acara Serah Terima	38
D.	Fotokopi Berita Di Media Massa	39
E.	Artikel Di Prosiding Conference on Research and Community Services ISSN : 2686-1259	43
F.	Artikel Di E-Prosiding Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019; Universiti Sains Islam Malaysia; ISBN : 978-967-2114-10-9.	49
G.	Poster	55
H.	Url video kegiatan pengabdian di youtube : https://www.youtube.com/watch?v=xz43Q41d8G0	56

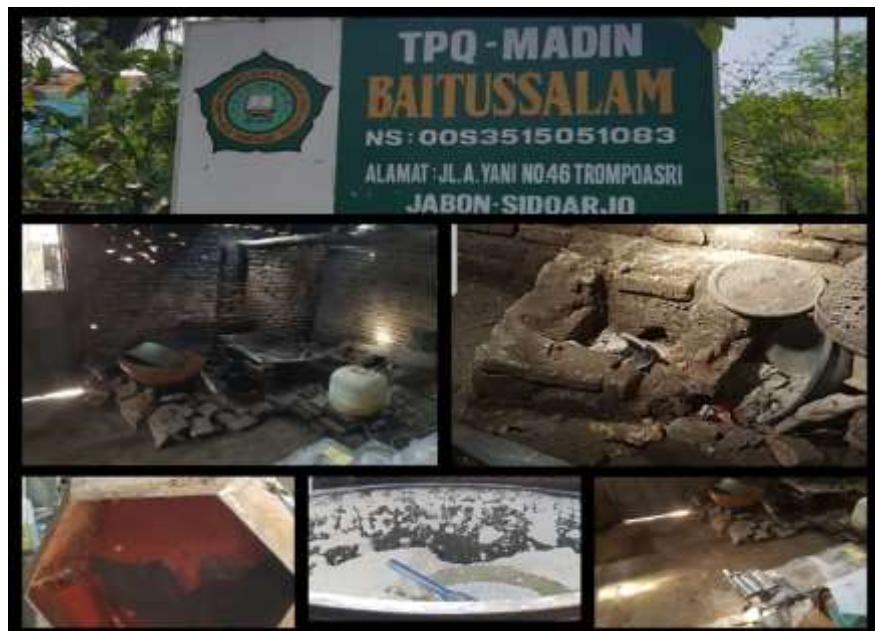
BAB I

PENDAHULUAN

A. Kondisi Mitra

Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (selanjutnya disebut Mitra) berdiri pada tanggal 14 februari 2016 berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0008486.AH.01.04.Tahun 2016. Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (selanjutnya disebut Mitra) berkedudukan di Jl. A Yani No 46 Trompoasri Jabon- Sidoarjo, bergerak di bidang sosial keagamaan yang berupa TPQ-Madin Baitussalam. Anak didik TPQ-Madin Baitussalam berasal dari masyarakat sekitar. Tidak ada biaya khusus bagi proses pendidikannya. Peserta didik boleh memberikan sumbangan sukarela, bahkan sebagian besar tidak menyumbang (gratis). Guru di TPQ-Madin Baitussalam ada empat orang. Dua orang berpendidikan sarjana dan dua orang lulusan Pesantren. Dari hasil focus group discussion (FGD), antara Tim PKM dengan pengurus Yayasan, guru di TPQ-Madin dan pekerja Baitussalaam, diketahui bahwa para guru tidak digaji secara tetap, tergantung dari rejeki yang mereka terima. Untuk membiayai operasional TPQ-Madinnya, mitra melakukan usaha produksi kudapan yang diwarisi oleh keluarganya sejak tahun 1980an. Profil mitra dapat dilihat dalam gambar situasi sebagai berikut:

Gambar 1 : Alat produksi lama



Gambar 2 : Penggalian Data Ke Mitra (Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo) Tanggal 7 Mei 2019



Produksi yang dilakukan Mitra adalah kudapan. Jenis kudapan yang diproduksi antara lain makanan ringan dan makanan basah. Makanan kering yaitu keripik jagung/marning (Rahman, 2015), kerupuk tahu, kerupuk makaroni, stik keju. Makanan basah yaitu bothokan sayur, pepes ikan, lenthong. Jenis kudapan ini dapat dikembangkan lebih lanjut menjadi kudapan yang modern dengan cita rasa pangsa pasar saat ini. Misalnya marning adalah olahan jagung.¹ Mitra masih menggunakan mangemen yang bersifat tradisional. Tidak memiliki toko/kios. Besarnya modal Rp. 200.000 – Rp. 500.000. Cenderung berkurang karena keuntungan digunakan untuk membeli bahan kembali. Belum memiliki ketrampilan pembukuan keuangan. Pemilihan bahan baku terbatas menyesuaikan modal. Cara pengerjaan sederhana menggunakan peralatan terbatas, alat yang sudah berkarat. Belum memiliki ketrampilan quality kontrol atas barang yang diproduksinya. Pengemasan sederhana kantong plastik, sehingga nilai estetikanya kurang. Kurangnya membaca peluang pasar. Belum mempunya pengetahuan dan ketrampilan strategi pemasaran. Pemasaran dilakukan secara *door to door* atau berdasar pesanan. Dijual dalam rumah tanpa promosi (hanya memasang etalase di depan rumah). Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan sistem kontroling atas barang yang dijual. Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan atas laporan penjualan. Budaya kerja nrimo, kurang mengembangkan potensi diri. Masih dilakukan sesuai kehendak perseorangan anggota kelompok. Persoalan yang dihadapi mitra adalah:

1. Tidak memiliki toko yang dapat dipakai sebagai jaminan kredit perbankan
2. Tidak memiliki modal usaha sendiri
3. Tidak memiliki peralatan yang layak untuk pengembangan usaha.
4. Keterbatasan ketrampilan membuat jenis kudapan
5. Keterbatasan pengetahuan kudapan modern
6. Keterbatasan ketrampilan manajemen produksi
7. Keterbatasan ketrampilan manajemen pemasaran
8. Cara berdagang yang tradisional (menjajakan secara *door to door*)
9. Terkadang menerima pesanan kudapan (insidentil)
10. Kudapan yang belum laku dibiarkan di etalase rumah

11. Kudapanyang belum laku lebih lama dijual dengan harga yang lebih murah
12. Belum memiliki pengetahuan pembukuan sederhana
13. Belum memiliki pengetahuan internet
14. Belum memiliki pengetahuan pemasaran secara maya (e market)

B. Permasalahan Mitra

Permasalahan Mitra, setelah dianalisis melalui FGD dengan Mitra, ditentukan pemilihan permasalahan mitra dengan pertimbangan skala prioritas sebagai berikut :

1. Persoalan produksi, yaitu :
 - a) Belum tersedianya alat produksi yang memadai.
 - b) Belum dimilikinya ketrampilan membuat kudapan yang modern
2. Persoalan manajemen
 - a) Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan administrasi pembukuan usaha
 - b) Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan penggunaan internet
 - c) Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan e market
3. Persoalan keberadaan sumber daya saat ini, yang meliputi:
 - a) Belum dimilikinya pengetahuan kebutuhan pasar modern jenis kudapan yang menarik konsumen
 - b) Belum maksimalnya kreativitas membuat jenis kudapan baru.

BAB 2

SOLUSI DAN METODE KEGIATAN YANG DILAKUKAN

A. Solusi Permasalahan

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra meliputi persoalan produksi dan manajemen ada dua. Solusi pertama adalah membantu pemberian alat produksi dan peningkatan ketrampilan usaha (produksi). Solusi kedua adalah membantu peningkatan kemampuan manajemen pemasaran berbasis marketing (Riyadi, 2011) mix syariah (Maro'ah, 2018). Solusi yang ditawarkan berkaitan dengan peningkatan ketrampilan usaha (produksi) dilakukan melalui pemberian pelatihan (Purwanti, 2011) dan pendampingan pembuatan kudapan (Clara M Kusharto, 2015). Kegiatan peningkatan ketrampilan usaha (produksi), dilakukan melalui kerjasama dengan Tri Star (Majapahit Tourism Academy) Jl Raya Jemursari 244 Surabaya (Majapahit, 2019).

Solusi yang ditawarkan berkaitan dengan peningkatan kemampuan manajemen pemasaran melalui pelatihan dan pendampingan administrasi pembukuan usaha, dasar internet sampai pada e-market, yang berbasis marketing mix syariah dengan mendatangkan nara sumber di bidang ekonomi, managemen dari SMA Negeri 4 Surabaya. Diharapkan Mitra akan mampu mengatasi permasalahannya sehingga tidak lagi menjadi kaum marginal (Asri, 2017). Dari solusi yang ditawarkan, maka kegiatan yang telah dilakukan menunjukkan langkah-langkah solusi atas persoalan produksi dan manajemen adalah:

Tabel 1 : Pelaksanaan Kegiatan

Permasalahan	Solusi Yang Ditawarkan	Pelaksanaan Kegiatan	Partisipasi Mitra Dalam Pelaksanaan Program
Belum tersedianya alat produksi yang memadai	Pemberian alat produksi	Pembelian alat produksi	Penyediaan tempat penyimpanan dan perawatan
Belum dimilikinya pembuatan kudapan yang memenuhi kebutuhan pasar modern	Pelatihan dan Pendampingan pelatihan ketrampilan	Pelatihan dan Pendampingan pelatihan ketrampilan membuat kudapan modern	Menjadi peserta pada pelatihan noodle making di Tri Star (Majapahit Tourism Academy)
Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan administrasi pembukuan usaha	Pelatihan administrasi pembukuan	Pelatihan administrasi pembukuan	Penyediaan tempat pelatihan
Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan penggunaan internet	Pelatihan dasar internet	Pelatihan dasar internet	Penyediaan tempat pelatihan
Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan penggunaan e market	Pelatihan dasar e market	Pelatihan dasar e market	Penyediaan tempat pelatihan

Tabel 2: Jenis Luaran Yang Telah Dihasilkan

Permasalahan	Rencana Kegiatan	Jenis Luaran
Produksi	Pembelian alat kudapan	Tersedianya alat kudapan 1. Kompor jos 2. Mesin pembuat roti (adonan) 3. Mesin pencetak mie 4. Mesin pengaduk bumbu 5. Wajan cor 6. Kerangka tirisan 7. Dandang 8. Mixer 9. Wajan 10. Kompor Elpiji

Menejemen	Pelatihan dan pendampingan membuat kudapan yang dapat memenuhi kebutuhan supermarket	Penguasaan dan peningkatan ketrampilan produksi
	Pelatihan administrasi pembukuan	Penguasaan pengetahuan dan ketrampilan administrasi pembukuan Pemasaran
Pemasaran	Pelatihan dasar internet	Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dasar internet
	Pelatihan <i>e market</i>	Peningkatan pengetahuan dan ketrampilan dasar <i>e market</i>

B. Kendala Yang Dihadapi Dalam Pelaksanaan Kegiatan

Kendala yang dihadapi dalam pelaksanaan kegiatan adalah :

1. Adanya perubahan harga dua kali lipat atas alat produksi yang akan dibeli untuk kepentingan usaha mitra, dari saat proposal di buat dan saat turunnya dana pengabdian ini. Atas kendala ini maka dilakukan revisi RAB dengan point :
2. Merubah jenis alat yang akan dibeli, dengan melibatkan peran aktif mitra untuk mencari tempat dimana alat produksi itu dibuat secara rakitan (home industri) bukan buatan pabrik. Tujuannya mendapatkan harga yang terjangkau sesuai dana pengabdian.
3. Mengurangi alokasi nilai konsumsi tim pelaksana pengabdian.
4. Sikap mitra yang masih tradisional, kurang siap menerima perubahan zaman. Dalam hal ini mitra enggan melakukan perubahan sistem managemen dari tanpa melakukan pencataan pembukuan ke arah mulai mencatat pembukuan. Pelatihan internet dan *e market* sederhana di pp whatsapp hanya dilakukan beberapa hari saja.
5. Minimnya dana yang dimiliki mitra menyebabkan pembelian bahan baku sangat sedikit, kurang sesuai dengan adanya perubahan alat produksi yang baru.
6. Alokasi dana terbesar telah diputuskan untuk pembelian alat produksi baru, sehingga luaran wajib berupa publikasi Ilmiah Jurnal ilmiah dialihkan ke prosiding dalam seminar nasional di kota Jombang masih dalam satu

wilayah provinsi Jawa Timur dan luaran tambahan berupa Keynote Speaker dalam pertemuan ilmiah Internasional “International Conference on Social Sciences” dialihkan ke Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019 Di University Sains Islam Malaysia dengan biaya pendaftaran yang lebih ringan.

7. Publikasi di media cetak dialihkan dari Radar Surabaya ke media online : Detik News.
8. Publikasi video kegiatan ditingkatkan dari skala lokal ke skala internasional yaitu dari <http://repository.umsurabaya.ac.id/> ke youtube.

BAB 3

HASIL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Hasil yang dicapai dari pelaksanaan program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo terbagi atas 3 hal yaitu produksi, managemen dan pemasaran. Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang produksi adalah dengan pembelian alat produksi Pembelian alat produksi kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor, yaitu:

Tabel 3 : Pembelian alat produksi kudapan

No	Keterangan	Nilai
1	Kompor jos	Rp. 800.000
2	Mesin pembuat roti (adonan)	Rp. 4.500.000
3	Mesin pencetak mie	Rp. 14.000.000
4	Mesin pengaduk bumbu	Rp. 5.500.000
5	Wajan cor	Rp. 1.000.000
6	Kerangka tirisan	Rp. 950.000
7	Dandang	Rp. 250.000
8	Wajan	Rp. 37.000
9	Kompor Elpiji	Rp. 700.000

Total 27.737.000

(Dua puluh tujuh juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu rupiah)

Gambar 3 : Alat produksi baru



Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang managemen dan pemasaran adalah mengikutkan mitra untuk mengikuti kursus noodle making di Majapahit Tourism Academy dan memberikan pelatihan pembukuan serta *e-market* yang diberikan oleh guru Ekonomi SMA Negeri 4 Surabaya.

Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan 9 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Pembelian bahan baku mengalami peningkatan dua kali lipat yaitu:

Tabel 4 : Pembelian bahan baku

No	Macam	Sebelum pembelian mesin baru	Setelah pembelian mesin baru	Keterangan
1	Tepung	25 kg /hari x 5 (dalam satu bulan)	50 kg /hari x 5 (dalam satu bulan)	Harga 25 kg tepung = Rp. 150.000
2	Minyak goreng	15 kg	30 kg	Harga Rp 12.000 – Rp. 18.000/ kg
3	Bumbu	I paket	2 paket	Garam, bawang, penyedap rasa, pewarna makanan Rp. 50.000 – Rp.80.000 per paket
4	Bahan Bakar	6 – 10 liter minyak tanah/ produksi	3 tabung LPG 3 kg	Rp. 18.000 / tabung
5	Plastik	500 gram	1 kg	Rp. 40.000
6	Listrik	-	Rp. 100.000/bulan	-

Dari penggunaan alat produksi kudapan yang baru dan kenaikan pembelian bahan baku, maka hasil penjualan juga mengalami kenaikan dua kali lipat, yaitu:

Tabel 5 : Hasil produksi kudapan

No	Macam	Sebelum Pembelian Mesin Baru	Setelah Pembelian Mesin Baru	Keterangan
1	Stik bawang	11 bal =55 kg (per bal = 5 kg)	22 bal = 110 kg	Harga Rp 80.000 – Rp. 90.000 per ball
2	Potato balado			1 bal = 1.5 kg, harga Rp. 50.000/bal (harga sama diambil/diatar)
3	Potato Sapi panggang			
4	Potato jagung manis		2 x tergantung permintaan pasar	
5	Makroni manis pedas	Menyesuaikan di mesin pengaduk		1 bal = 2.5 kg, harga Rp. 50.000/bal (harga sama diambil/diatar)
6	Makroni balado			
7	Makroni asin			
8	Makroni sepat balado			1 bal = 5 kg, harga Rp. 90.000- 100.000 /bal (harga sama diambil/diatar)
9	Makroni sepat asin			

Kenaikan hasil produksi ini belum diimbangi dengan kenaikan kualitas sistem managemen dan pemasaran mitra. Dibidang managemen, mitra enggan untuk melakukan pengembangan macam kudapan baru karena alasan pangsa pasar yang belum memadai. Perubahan sistem managemen dengan melakukan pembukuan sederhanapun enggan dilakukan. Adanya anggapan rejeki diatur oleh Tuhan, maka belum menganggap penting arti pembukuan usaha.

Belum maksimalnya pemberian alternatif solusi mitra pada bidang managemen juga berpengaruh terhadap belum adanya perubahan sistem pemasarannya. Pemasaran door to door masih tetap dilakukan karena alasan kasuistik, sesuai kondisi cuaca yang bersaing dengan pasaran buah. Begitupula adanya kebiasaan perbedaan cuaca menentukan ramai dan tidaknya hasil jualnya. Apabila cuaca panas, maka hasil jual megalami penurunan hanya produksi satu kali dalam satu minggu. Hal ini berbeda

dengan cuaca dingin atau hujan, maka hasil jual megalami kenaikan hingga produksi dua kali dalam satu minggu. Untuk menyiasati ini mitra lebih senang dengan alternatif pemasaran yang melibatkan jejaring, yaitu melalui pengajian atau kifayah.

Upaya membuka jejaring pemasaran dengan melakukan Kerjasama dengan koperasi UMSurabaya dan UM Untag Surabaya atas penjualan produk kudapan dari Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo. Tetapi sulit untuk dilaksanakan terkendala biaya transportasi untuk pengiriman

Gambar 4 : Kerjasama dengan koperasi UMSurabaya dan UM Untag Surabaya atas penjualan produk kudapan dari Yayasan Baitussalam Jabon



Peningkatan hasil produksi dari hasil usaha pembuatan kudapan dapat berpengaruh pada peningkatan sumber dana Yayasan Baitussalam

Jabon Sidoarjo. Hal ini sangat bermanfaat bagi kelangsungan proses pembelajaran anak-anak didik.

BAB 4

LUARAN YANG DICAPAI

A. Luaran Wajib

Tabel 6 : Luaran Wajib

Tahun Luaran	Jenis Luaran	Status target capaian (sudah terbit, sudah diunggah, sudah tercapai, terdaftar/granted)	Keterangan (url dan nama jurnal, penerbit, url paten, keterangan sejenis lainnya)
1	Artikel Ilmiah Publikasi Prosiding dalam Seminar Nasional	published	<ul style="list-style-type: none"> - Prosiding Seminar CORCYS 2019 di STKIP PGRI Jombang pada tanggal 14 September 2019 dengan judul artikel “Implementasi Program Pengembanganekonomi Masyarakat Melalui Pengadaan Alat Produksi Kudapan Di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo” - Nama prosiding : Prosiding Conference on Research and Community Services ISSN : 2686-1259 - https://ejournal.stkipjb.ac.id/index.php/CORCYS/article/download/1203/912
	Artikel Media Massa media massa cetak/elektronik Lokal	Sudah terbit	Media online : Detik News url : https://detiknews.id/ekonomi-bisnis/dr-asri-sosialisasi-program-ekonomi-masyarakat-dengan-alat-produksi-kudapan/#
	Dokumentasi Pelaksanaan Video kegiatan	Sudah diunggah	https://www.youtube.com/watch?v=xz43Q41d8G0
	Peningkatan Keberdayaan Masyarakat : 1. Bertambahnya Jumlah Aset alat produksi	Sudah tercapai	<p>1. Dari 3 alat produksi :</p> <p>a. Mengaduk bahan kudapan manual dengan tangan, pisau,</p>

	<p>2. Meningkatnya ketrampilan mitra dalam produksi</p> <p>3. Meningkatnya pengetahuan mitra tentang pembukuan</p> <p>4. Meningkatnya pengetahuan mitra terkait internet dan emarket</p>		<p>gunting menjadi alat pembuat roti kapasitas 25 kg</p> <p>b. Alat pemotong stik dari alat pembuat mie kecil manual menjadi mesin pembuat roti kapasitas 25 kg</p> <p>c. Alat penggorengan dari diameter 60 cm menjadi kuali baja diameter 100 cm</p> <p>d. alat pencampur bumbu kapasitas 5 kg menjadi kapasitas 25 kg</p> <p>meningkatnya ketrampilan mitra untuk berpeluang menambah 2 (dua) jenis kudapan baru berjenis mie dengan bahan buah dan sayur dengan jenis pangsit.</p> <p>Bertambahnya pengetahuan mitra tentang pembuatan catatan pembukuan dari tanpa pencatatan menjadi mulai melakukan pencatatan pembukuan</p> <p>Bertambahnya pengetahuan mitra tentang internet dan e market dari pemasaran door to door menjadi mulai melakukan penawaran melalui PP whatsapp.</p>
--	--	--	--

Gambar 5 : Presentasi Pada Seminar Hasil Pengabdian Di Seminar Nasional 1st Corcys 2019 Di Jombang Tanggal 14 September 2019



Gambar 6 : Perbandingan alat produksi lama dan alat produksi baru



Gambar 7 : Mengirim Bpk. L Nano Untuk kursus noodle making ke Tri Star (Majapahit Tourism Academy) Jl Raya Jemursari 244 Surabaya.
Tanggal 15 Juni 2019



Gambar 8 : Pelatihan Pembukuan, Internet, E-market Tanggal 15 Agustus 2019



B. Luaran Tambahan

Tabel 7 : Luaran Tambahan

Tahu n Luar an	Jenis Luaran	Status target capaian (sudah terbit, sudah diunggah, sudah tercapai, terdaftar/gran ted)	Keterangan (url dan nama jurnal, penerbit, url paten, keterangan sejenis lainnya)
1	Keynote Speaker dalam pertemuan ilmiah Internasio nal	Sudah dilaksanakan	Prosiding internasional : <ul style="list-style-type: none"> - E-Prosiding Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019; Universiti Sains Islam Malaysia; ISBN : 978-967-2114-10-9; - Judul artikel : <i>The Implementation Of Community Economic Development Program Through Procurement Of Snack Production Machinery At The Jabon Baitussalam Foundation In Sidoarjo Based On Sharia Marketing Mix.</i> - http://fsu.usim.edu.my/wp-content/uploads/2019/09/DSU_prosiding-Siri-1-2019.pdf

Gambar 9 : Presentasi Pada Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019 Di University Sains Islam Malaysia Tanggal 25 September 2019



BAB 5

RENCANA TINDAK LANJUT/KEBERLANJUTAN PROGRAM PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Mengajukan usul kegiatan kemitraan masyarakat di Yayasan Baitussalam Jabon Sidiarjo berupa pendampingan legalisasi produk.

DAFTAR PUSTAKA

- [1]. S. Rahman, "Analisis Nilai Tambah Agroindustri Chips Jagung," Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan, 4(3), p. 108–111, 2015.
- [2]. S. Purwanti, "Pelatihan Wirausaha Makanan Kudapan Sebagai Alternatif Usaha Mandiri Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga Miskin Di Daerah Pinggiran Kota," Inotek, (Volume 15, Nomor 1, Februari 2011), 2011.
- [3]. T. A. A. S. A. M. R. R. Clara M Kusharto, " (2015). Formulasi , Kandungan Gizi , Dan Daya Terima Kue-Kue Tradisional Makassar Berbasis Tepung Pupae – Mulberry (Pury) Sebagai Makanan Bergizi Masa Depan.," Gizi Pangan, 10(November), pp. 197 - 206, 2015.
- [4]. Majapahit, "Majapahit Tourism Academy," Surabaya, 2019.
- [5]. S. Riyadi, "Pendampingan optimalisasi pemasaran produk sari apel Koperasi Usaha Mandiri Lestari Makmur Poncokusumo Malang," Malang, 2011.
- [6]. S. Maro'ah, "Marketing Framework of Small and Medium Enterprises (SMES) Based on Marketing Mix of Syariah," International Journal of Management and Economics Invention, , vol 4, No. 9, p. 19241928, 2018.
- [7]. W. Asri, "Legal Aids For Marginal Communities," Man in India, 97, 18, p. 251262 , 2017

Lampiran 1.

1.a. Borang Capaian Kegiatan Program Kemitraan Masyarakat

CAPAIAN KEGIATAN PROGRAM KEMITRAAN MASYARAKAT

Mitra Kegiatan	:	Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo
Pendidikan Mitra	:	<ul style="list-style-type: none"> - S-3 - orang - S-2 - orang - S-1 2 - orang - Diploma - 2 orang - SMA 4 orang - SMP - orang - SD - orang - Tidak Berpendidikan - orang
Persoalan Mitra: Teknologi, Manajemen, Sosial-ekonomi, Hukum, Keamanan, Lainnya (tuliskan yang sesuai)	:	Produksi, managemen, pemasaran
Status Sosial Mitra: Pengusaha Mikro, Anggota Koperasi, Kelompok Tani/Nelayan, PKK/Karang Taruna, Lainnya (tuliskan yang sesuai)	:	Pengusaha mikro
Lokasi		
Jarak PT ke Lokasi Mitra	:	53,3 km
Sarana transportasi: Angkutan umum, motor, jalan kaki (tuliskan yang sesuai)	:	Angkutan Umum
Sarana Komunikasi: Telepon, Internet, Surat, Fax, Tidak ada sarana komunikasi (tuliskan yang sesuai)	:	telepon.
Identitas		
Tim PKM		
Jumlah dosen	:	2 orang
Jumlah mahasiswa	:	5 orang
Gelar akademik Tim	:	<ul style="list-style-type: none"> S-3 2 orang S-2 orang S-1 orang GB orang
Gender	:	<ul style="list-style-type: none"> Laki-laki 1 orang Perempuan 1 orang
Aktivitas PKM		
Metode Pelaksanaan Kegiatan: Penyuluhan/Penyadaran , Pendampingan Pendidikan, Demplot, Rancang Bangun, Pelatihan Manajemen Usaha, Pelatihan Produksi, Pelatihan Administrasi, Pengobatan, Lainnya (tuliskan yang sesuai)	:	<ul style="list-style-type: none"> Pelatihan Produksi, Pelatihan Administrasi Pelatihan Manajemen Usaha Pembelian alat produksi
Waktu Efektif Pelaksanaan Kegiatan	:	8 bulan
Evaluasi Kegiatan		
Keberhasilan	:	berhasil /-gagal*
Indikator Keberhasilan	:	

Keberlanjutan Kegiatan di Mitra	:	Berlanjut / Berhenti*
Kapasitas produksi	:	Sebelum PKM = 110 kg/ bulan Setelah PKM = 220 kg/bulan
Omzet per bulan	:	Sebelum PKM Rp 9.900.000 Setelah PKM Rp 19.800.000
Persoalan Masyarakat Mitra	:	Terselesaikan / Tidak terselesaikan*
Biaya Program		
DRPM	:	Rp 44.200.000
Sumber Lain	:	Rp 0
Likuiditas Dana Program		
a) Tahapan pencairan dana	:	Mendukung kegiatan / Mengganggu kelancaran kegiatan di lapangan*
b) Jumlah dana	:	Tidak Diterima 100% / Diterima 100%*
Kontribusi Mitra		
Peran Serta Mitra dalam Kegiatan:	:	Aktif / Pasif* Aeuh tak aeuh
Kontribusi Pendanaan	:	Menyediakan /Tidak menyediakan*
Peranan Mitra	:	Objek Kegiatan / Subjek Kegiatan*
Keberlanjutan		
Alasan Kelanjutan Kegiatan Mitra	:	Permintaan Masyarakat / Keputusan bersama*
Usul penyempurnaan program PKM		
Model Usulan Kegiatan	:	Legalisasi produk
Anggaran Biaya	:	Rp 50.000.000
Lain-lain	:	-
Dokumentasi (Foto kegiatan dan Produk)		
Produk/kegiatan yang dinilai bermanfaat dari berbagai perspektif (Tuliskan)	:	<p>Terlaksana :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bertambahnya 9 alat produksi baru (+pajak) senilai Rp. 30.510.700 2. peningkatan jumlah macam produksi kudapan mitra setelah mengikuti pelatihan noodle making 3. peningkatan pengetahuan mitra setelah mengikuti pelatihan pembukuan, dari tanpa melakukan pencatatan pembukuan ke mencatat pembukuan 4. peningkatan pengetahuan mitra setelah mengikuti pelatihan internet, dari belum mengetahui internet menjadi sudah mengetahui internet 5. peningkatan pengetahuan mitra setelah mengikuti pelatihan emarket, dari berjualan door to door menjadi memulai pasang status di wa <p>Foto kegiatan :</p>

Foto Kegiatan :

1. Penggalian Data Ke Mitra
(Yayasan Baitussalam Jabon
Sidoarjo) Tanggal 7 Mei 2019



2. Pembelian 9 Alat Produksi Baru
Tanggal 20 Mei 2019



3. Penyerahan Alat Produksi Ke
Mitra Tanggal 25 Mei 2019



4. Mengirim Bpk. L Nano Untuk kursus noodle making ke Tri Star (Majapahit Tourism Academy) Jl Raya Jemursari 244 Surabaya.
Tanggal 15 Juni 2019



5. Pelatihan Pembukuan, Internet, E-market Tanggal 15 Agustus 2019



6. Kerjasama dengan koperasi UMSurabaya dan UM Untag Surabaya atas penjualan produk kudapan dari Yayasan Baitussalam Jabon Surabaya
Tanggal 4 September 2019



7. Presentasi Pada Seminar Hasil Pengabdian Di Seminar Nasional 1st Corcys 2019 Di Jombang
Tanggal 14 September 2019



8. Presentasi Pada Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019 Di University Sains Islam Malaysia Tanggal 25 September 2019



Potret permasalahan lain yang terekam	: Belum adanya legalisasi produk dan penataan ulang tempat produksi yang lebih higienis
Luaran program PKM berupa	
- Artikel ilmiah pada Jurnal ber ISSN	: -
- Prosiding dari seminar nasional dan internasional;	<p>1. Prosiding Seminar CORCYS 2019 di STKIP PGRI Jombang pada tanggal 14 September 2019 dengan judul artikel “Implementasi Program Pengembanganekonomi Masyarakat Melalui Pengadaan Alat Produksi Kudapan Di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo”</p> <p>Nama prosiding : Prosiding Conference on Research and Community Services ISSN : 2686-1259</p> <p>https://ejournal.stkipjb.ac.id/index.php/CORCYS/article/download/1203/912</p> <p>2. E-Prosiding Diskusi Syariah & Undang-Undang: Siri 1 2019; Universiti Sains Islam Malaysia; ISBN : 978-967-2114-10-9; Judul artikel : <i>The Implementation Of Community Economic Development Program Through Procurement Of Snack Production Machinery At The Jabon Baitussalam Foundation In Sidoarjo Based On Sharia Marketing Mix.</i></p> <p>http://fsu.usim.edu.my/wp-content/uploads/2019/09/DSU_prosiding-Siri-1-2019.pdf</p>
- publikasi pada media massa cetak/elektronik ;	: Media online : Detik News url : https://detiknews.id/ekonomi-bisnis/dr-asri-sosialisasi-program-ekonomi-masyarakat-dengan-alat-produksi-kudapan/#
- Peningkatan daya saing	: Meningkatnya kuantitas dan kualitas produksi kudapan dari 55 kg/bulan menjadi 110 kg perbulan

- peningkatan penerapan iptek	:	Meningkatnya pengetahuan tentang penerapan marketing mix syariah dalam proses produksi, managemen dan pemasaran.																																			
- perbaikan tata nilai masyarakat	:	Proses produksi lebih higienis karena alat produksi (alat pencampur bumbu) yang digunakan sudah tidak berkarat.																																			
- Metode atau sistem	:	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Permasalahan</th> <th>Tujuan</th> <th>Partisipasi Mitra</th> <th>Evaluasi Pelaksanaan Program</th> <th>Keberlanjutan Program</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Pembuatan</td> <td>Pembuatan sisa kemasan kerang: Merek: Pengembangan menu baru. Pendekar. Penanaman buah-buahan: Pengembangan, Rempah-rempah, sayuran, telur ayam organik.</td> <td>Mengoptimalkan tempat penyimpanan, menggunakan alat.</td> <td>Pengukuran selesai program berlangsung (8 bulan): Pengujian hasil ke Kepausan UGM Serbagaya dan Kepausan Untung Sastanya</td> <td>Pengukuran untuk program berlangsung: Rangka stat; standarisasi (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Pembuatan sisa kemasan kerang buah: durian, kelapa, buah-buahan 60 cm menggunakan</td> <td>Mengoptimalkan tempat penyimpanan, menggunakan alat.</td> <td>Pengukuran selesai program berlangsung (8 bulan)</td> <td>Pengukuran untuk program berlangsung: Rangka stat; standarisasi</td> </tr> <tr> <td>Manajemen</td> <td>Pelatihan dan pengembangan teknologi pengolahan jagung dapur rumah tangga kemandirian lahan tanam dan pemeliharaan.</td> <td>Mengikuti pelatihan dan pengembangan</td> <td>Anilisa Pretest dan Post Test</td> <td>Pengukuran untuk program berlangsung: kerumitan tinggi: (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Pelatihan teknologi produksi</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Pemasaran</td> <td>Pelatihan dasar dan pengetahuan kemasan</td> <td>Mengikuti pelatihan dan pengetahuan</td> <td>Anilisa Pretest dan Post Test</td> <td>Pengukuran untuk program berlangsung: kerumitan: baik/ada: (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)</td> </tr> <tr> <td></td> <td>Pelatihan dasar dan pengetahuan e-marketing</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Permasalahan	Tujuan	Partisipasi Mitra	Evaluasi Pelaksanaan Program	Keberlanjutan Program	Pembuatan	Pembuatan sisa kemasan kerang: Merek: Pengembangan menu baru. Pendekar. Penanaman buah-buahan: Pengembangan, Rempah-rempah, sayuran, telur ayam organik.	Mengoptimalkan tempat penyimpanan, menggunakan alat.	Pengukuran selesai program berlangsung (8 bulan): Pengujian hasil ke Kepausan UGM Serbagaya dan Kepausan Untung Sastanya	Pengukuran untuk program berlangsung: Rangka stat; standarisasi (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)		Pembuatan sisa kemasan kerang buah: durian, kelapa, buah-buahan 60 cm menggunakan	Mengoptimalkan tempat penyimpanan, menggunakan alat.	Pengukuran selesai program berlangsung (8 bulan)	Pengukuran untuk program berlangsung: Rangka stat; standarisasi	Manajemen	Pelatihan dan pengembangan teknologi pengolahan jagung dapur rumah tangga kemandirian lahan tanam dan pemeliharaan.	Mengikuti pelatihan dan pengembangan	Anilisa Pretest dan Post Test	Pengukuran untuk program berlangsung: kerumitan tinggi: (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)		Pelatihan teknologi produksi				Pemasaran	Pelatihan dasar dan pengetahuan kemasan	Mengikuti pelatihan dan pengetahuan	Anilisa Pretest dan Post Test	Pengukuran untuk program berlangsung: kerumitan: baik/ada: (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)		Pelatihan dasar dan pengetahuan e-marketing			
Permasalahan	Tujuan	Partisipasi Mitra	Evaluasi Pelaksanaan Program	Keberlanjutan Program																																	
Pembuatan	Pembuatan sisa kemasan kerang: Merek: Pengembangan menu baru. Pendekar. Penanaman buah-buahan: Pengembangan, Rempah-rempah, sayuran, telur ayam organik.	Mengoptimalkan tempat penyimpanan, menggunakan alat.	Pengukuran selesai program berlangsung (8 bulan): Pengujian hasil ke Kepausan UGM Serbagaya dan Kepausan Untung Sastanya	Pengukuran untuk program berlangsung: Rangka stat; standarisasi (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)																																	
	Pembuatan sisa kemasan kerang buah: durian, kelapa, buah-buahan 60 cm menggunakan	Mengoptimalkan tempat penyimpanan, menggunakan alat.	Pengukuran selesai program berlangsung (8 bulan)	Pengukuran untuk program berlangsung: Rangka stat; standarisasi																																	
Manajemen	Pelatihan dan pengembangan teknologi pengolahan jagung dapur rumah tangga kemandirian lahan tanam dan pemeliharaan.	Mengikuti pelatihan dan pengembangan	Anilisa Pretest dan Post Test	Pengukuran untuk program berlangsung: kerumitan tinggi: (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)																																	
	Pelatihan teknologi produksi																																				
Pemasaran	Pelatihan dasar dan pengetahuan kemasan	Mengikuti pelatihan dan pengetahuan	Anilisa Pretest dan Post Test	Pengukuran untuk program berlangsung: kerumitan: baik/ada: (3 bulan, 6 bulan, kerumitan)																																	
	Pelatihan dasar dan pengetahuan e-marketing																																				
- Produk (Barang atau Jasa)	:	<p>Kudapan :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Stik bawang 2. Potato balado 3. Potato sapi panggang 4. Potato jagung manis 5. Makroni manis pedas 6. Makroni balado 7. Makroni asin 8. Makroni sepat balado 9. Makroni sepat asin 																																			
- HKI	:	Belum ada																																			
- Inovasi baru TTG	:	Belum ada																																			
- Buku ber ISBN	:	Belum ada																																			
- Publikasi Internasional	:	Prosiding internasional : http://fsu.usim.edu.my/wp-content/uploads/2019/09/DSU_prosiding-Siri-1-2019.pdf																																			
- Video	:	https://www.youtube.com/watch?v=xz43Q41d8G0																																			

* Coret yang tidak perlu

BERITA ACARA SERAH TERIMA

Nomor : 81/XII/B/2019

Berdasarkan Surat Perjanjian Penugasan Nomor :07/IL3.SP/I./IV/2019, yang bertanda tangan di bawah ini:

I. Nama : Dr. Asri Wijayanti, S.II.,M.I.

NIP/NIDN/NIDK : 00020669001

Jabatan : Lektor Kepala

Alamat : Jl Wisma Indah II Blok K 11 No 11 Surabaya

Dalam hal ini bertindak untuk dan atas nama tim pelaksana Program Pengabdian kepada masyarakat yang berjudul "Program Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengaduan Alat Produksi Kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo Berbasis Marketing Mix Syariah" yang selanjutnya disebut **PIHAK PERTAMA**

II. Nama : L Nano

Jabatan : Ketua Yayasan Baitussalam

Alamat : Jl A Yani No. 46 Trompoh Asri Jabon Sidoarjo

yang selanjutnya disebut **PIHAK KEDUA**

Dengan telah selesainya pekerjaan Kegiatan Program Pengabdian kepada masyarakat, sepakat untuk melakukan serah terima hasil pelaksanaan kegiatan pekerjaan tersebut, dengan ketentuan sebagai berikut:

Pasal 1

PIHAK PERTAMA dan **PIHAK KEDUA** telah melakukan program Pengabdian kepada masyarakat dan mengimplementasikan produk/peralatan berupa : "stik bawang, potato, makroni dan pembelian 9 alat produksi " yang diperoleh dari kegiatan Program Pengabdian kepada masyarakat dan berjalan atau berfungsi dengan baik.

Pasal 2

(1) **PIHAK PERTAMA** menyerahkan kepada **PIHAK KEDUA** hasil KEGIATAN Program Pengabdian kepada masyarakat berupa "Kompor jos, mesin Pembuat roti/adonan, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, wajan cor, kerangka tirisan, dandang, wajan, kompor elpiji ", sebagaimana terinci dalam Lampiran;

(2) **PIHAK KEDUA** menerima penyerahan sebagaimana tersebut pada ayat (1) dari **PIHAK PERTAMA**.

Pasal 3

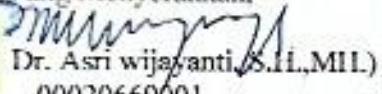
Berita Acara Serah Terima ini dibuat dengan sesungguhnya, bermeterai cukup, dan dalam rangkap 2 (dua) dimana satu berkas dipegang oleh **PIHAK PERTAMA** dan satu berkas lainnya dipegang oleh **PIHAK KEDUA** yang masing-masing mempunyai kekuatan hukum yang sama untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,



PIHAK PERTAMA,

Yang Menyerahkan,



Dr. Asri Wijayanti, S.II.,M.I.
00020669001

Mengetahui/ Menyetujui
Ketua LPPM UM Surabaya



(Dr. Dra. Sujinah, M.Pd.)
NIP/NIK 0120219659004

Lampiran Berita Acara Serah Terima Barang

Nomor : 81/XII/B/2019
 Tanggal : 13 Desember 2019
 Judul : Program Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengadaan Alat Produksi Kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo Berbasis Marketing Mix Syariah
 Ketua : Dr. Asri Wijayanti, S.H.,M.H.
 Luaran Produk : stik bawang, potato, makroni dan pembelian 9 alat produksi, artikel di prosiding,
 Alokasi Dana Kontrak : Rp. 44.200.000

Penempatan Barang Inventaris :

No	Peralatan					
	Nama Barang	Spesifikasi	Tahun Perolehan	Volume	Harga Satuan	Jumlah Harga
1	Kompor jos	besar	2019	1	800000	800000
2	Mesin pembuat roti (adonan)	25 Kg	2019	1	4500000	4500000
3	Mesin pencetak mie	25 Kg	2019	1	14000000	14000000
4	Mesin pengaduk bumbu	25 Kg	2019	1	5500000	5500000
5	Wajan cor	Diameter 100 cm	2019	1	1000000	1000000
6	Kerangka tirisan	besar	2019	1	950000	950000
7	Dandang	besar	2019	1	250000	250000
8	Wajan	40 cm	2019	1	37000	37000
9	Kompor Elpiji	sedang	2019	1	700000	700000

PIHAK KEDUA,
Yang Menerima,

I. Nano

PIHAK PERTAMA,
Yang Menyerahkan,

(Dr. Asri wijayanti, S.H.,M.H.)
NIP/NIDN/NIDK

Mengetahui/Menyetujui
Ketua LPPM UM Surabaya

(Dr. Dra. Sujinah, M.Pd)
NIP/NIK 01202196590004

12/11/2019

Dr. Asri Sosialisasi Program Ekonomi Masyarakat, Dengan Alat Produksi Kudapan | DetikNews ID



Beranda / Ekonomi Bisnis

Ikuti Kami

22 September 2019

Dr. Asri Sosialisasi Program Ekonomi Masyarakat, Dengan Alat Produksi Kudapan

Bina Jaya Unzu - Ekonomi Bisnis - 37 Pembaca





Foto : Dr. Asri bersama tim dalam program pengembangan ekonomi masyarakat – detiknews.id/m9

Detiknews.id Sidoarjo – Sebagai kampus swasta, Universitas Muhammadiyah Surabaya (UM Surabaya) ingin berperan aktif dalam pemberdayaan ekonomi masyarakat. Bersama Dr. Asri Wijayanti, S.H.,MH. (dosen UM Surabaya) mengembangkan ekonomi masyarakat dengan program pengadaan alat produksi kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo.

Melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM) yang berjudul "Program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat Produksi kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo, berbasis marketing mix syariah" dari Dr. Asri Wijayanti, S.H.,MH. (dosen UM Surabaya) telah memperoleh pendanaan dari Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Direktorat Jenderal Penguanan Riset dan Pengembangan Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi tahun 2019.



Dr. Asri Wijayanti, S.H.,MH. (dosen UM Surabaya) mengatakan, melalui program ini diharapkan mampu memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi oleh bapak El Nano (mitra) dalam peningkatan usahanya.



Foto: Hasil produksi pengembangan ekonomi masyarakat melalui alat - detiknewsidm9

"Dengan solusi yang diberikan atas permasalahan produksi, yaitu penambahan aset, yaitu bantuan pembelian 9 alat produksi kudapan (termasuk pajak) senilai Rp. 30.510.700 kepada Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo," tuturnya. Minggu (22/09/2019)

Dr Asri menambahkan, sejumlah alat produksi kudapan itu terdiri atas kompor jos, mesin pembuat roti (adonan), mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, wajan cor, kerangka tirisan, dandang, wajan dan kompor elpiji.



Foto: Jenis penambahan aset yang diberikan kepada masyarakat - detiknewsidm9

"Solusi lainnya dibidang management dan pemasaran yaitu dengan memberikan pelatihan pembuatan kudapan baru, pembukuan sederhana, internet dan e-market," pungkasnya.

Setelah mitra menggunakan alat baru, produksi kudapan yang terdiri atas stik bawang, potato balado, potato sapi panggang, potato jagung manis, makroni manis pedas, makroni balado, makroni asin, makroni sepat balado, dan makroni sepat asin meningkat dua kali lipat atau 100 persen. Insya Allah program ini akan sangat bermanfaat bagi penambahan sumber penghasilan guna biaya operasional Yayasan dalam mendidik 75 anak untuk belajar agama. (M9)

Alat Produksi Kudapan – Ekonomi Masyarakat

Pos sebelumnya

Wakapolida Kepri Lepas Peserta Bhayangkara Enduro 2019 International All Mountain Bike Adventure And Race

Pos berikutnya

Waspada Curanmor, Himbau Kapolres Gresik Kepada Masyarakat

IMPLEMENTASI PROGRAM PENGEMBANGANEKONOMI MASYARAKAT MELALUI PENGADAAN ALAT PRODUKSI KUDAPAN DI YAYASAN BAITUSSALAM JABON SIDOARJO

Asri Wijayanti*, Slamet Riyadi, Siti Maro'ah***; Lina******

Universitas Muhammadiyah Surabaya

***asri.wijayanti@fh.um-surabaya.ac.id, **siti.mar039ah@yahoo.com**

ABSTRAK

Permasalahan yang dihadapi oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo adalah bidang produksi, manajeman usaha dan pemasaran. Hal ini karena hasil produksi kudapan menurun. Menurunnya hasil produksi karena manajeman usaha dan pemasaran yang masih bersifat tradisional. Minimnya pengetahuan dan ketrampilan, manajeman usaha dan pemasaran serta tidak memadainya alat produksi. Metode pelaksanaan pengabdian meliputi pembelian alat produksi dan pelatihan managemen dan pemasaran. Hasil yang dicapai adalah pembelian alat produksi kudapan dan pelatihan. Pembelian alat produksi kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor. Pelatihan terdiri atas pelatihan pembukuan dan *e-market*. Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan alat 5 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Kenaikan produksi berpengaruh pada peningkatan sumber dana Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo. Hal ini sangat bermanfaat bagi kelangsungan proses pembelajaran anak-anak didik. Rekomendasi yang dihasilkan adalah perlunya peningkatan produksi lanjutan melalui pembelian alat produksi packing dan upaya legitimasi HAKI.

Kata Kunci: *alat produksi, ekonomi masyarakat, managemen usaha.*

PENDAHULUAN

Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (selanjutnya disebut Mitra) berdiri pada tanggal 14 februari 2016 berdasarkan Keputusan Menteri Hukum dan HAM Republik Indonesia Nomor AHU-0008486.AH.01.04. Tahun 2016. Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (selanjutnya disebut Mitra) berkedudukan di Jl. A Yani No 46 Trompoasri Jabon-Sidoarjo, bergerak di bidang sosial keagamaan yang berupa TPQ-Madin Baitussalam. Anak didik TPQ-Madin Baitussalam berasal dari masyarakat sekitar. Tidak ada biaya khusus bagi proses pendidikannya. Peserta didik boleh memberikan sumbangan sukarela, bahkan sebagian besar tidak menyumbang (gratis). Guru di TPQ-Madin Baitussalam ada empat orang. Dua orang berpendidikan sarjana dan dua orang lulusan Pesantren. Dari hasil focus group discussion (FGD), antara Tim PKM dengan pengurus Yayasan, guru di TPQ-Madin dan pekerja Baitussalam, diketahui bahwa para guru tidak digaji secara tetap, tergantung dari rejeki yang mereka terima. Untuk membiayai operasional TPQ-Madinnya, mitra melakukan usaha produksi kudapan yang diwarisi oleh keluarganya sejak tahun 1980an.

Produksi yang dilakukan Mitra adalah kudapan. Jenis kudapan yang diproduksi antara lain makanan ringan dan makanan basah. Makanan kering yaitu keripik jagung/marning, kerupuk tahu, kerupuk makaroni, stik keju. Makanan basah yaitu

bothokan sayur, pepes ikan, lenthö. Jenis kudapan ini dapat dikembangkan lebih lanjut menjadi kudapan yang modern dengan cita rasa pangsa pasar saat ini. Misalnya marning adalah olahan jagung (Rahman, 2015). Mitra masih menggunakan mangemen yang bersifat tradisional. Tidak memiliki toko/kios. Besarnya modal Rp. 200.000 – Rp. 500.000. Cenderung kurang karena keuntungan digunakan untuk membeli bahan kembali. Belum memiliki ketrampilan pembukuan keuangan. Pemilihan bahan baku terbatas menyesuaikan modal. Cara penggerjaan sederhana menggunakan peralatan terbatas, alat yang sudah berkarat. Belum memiliki ketrampilan quality kontrol atas barang yang diproduksinya. Pengemasan sederhana kantong plastik, sehingga nilai estetikanya kurang. Kurangnya membaca peluang pasar. Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan strategi pemasaran. Pemasaran dilakukan secara door to door atau berdasar pesanan. Dijual dalam rumah tanpa promosi (hanya memasang etalase di depan rumah). Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan sistem kontroling atas barang yang dijual. Belum mempunyai pengetahuan dan ketrampilan atas laporan penjualan. Budaya kerja nrimo, kurang mengembangkan potensi diri. Masih dilakukan sesuai kehendak perseorangan anggota kelompok. Persoalan yang dihadapi mitra adalah:

1. Tidak memiliki toko yang dapat dipakai sebagai jaminan kredit perbankan
2. Tidak memiliki modal usaha sendiri
3. Tidak memiliki peralatan yang layak untuk pengembangan usaha.
4. Keterbatasan ketrampilan membuat jenis kudapan
5. Keterbatasan pengetahuan kudapan modern
6. Keterbatasan ketrampilan manajemen produksi
7. Keterbatasan ketrampilan manajemen pemasaran
8. Cara berdagang yang tradisional (menjajakan secara door to door)
9. Terkadang menerima pesanan kudapan (insidentil)
10. Kudapan yang belum laku dibiarkan di etalase rumah
11. Kudapan yang belum laku lebih lama dijual dengan harga yang lebih murah
12. Belum memiliki pengetahuan pembukuan sederhana
13. Belum memiliki pengetahuan internet
14. Belum memiliki pengetahuan pemasaran secara maya (e-market)

Permasalahan Mitra, setelah dianalisis melalui FGD dengan Mitra, ditentukan pemilihan permasalahan mitra dengan pertimbangan skala prioritas sebagai berikut:

A. Persoalan produksi, yaitu :

1. Belum tersedianya alat produksi yang memadai.
2. Belum dimilikinya ketrampilan membuat kudapan yang modern

B. Persoalan manajemen

1. Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan administrasi pembukuan usaha
2. Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan penggunaan internet
3. Belum dimilikinya pengetahuan dan ketrampilan e market

C. Persoalan keberadaan sumber daya saat ini, yang meliputi:

1. Belum dimilikinya pengetahuan kebutuhan pasar modern jenis kudapan yang menarik konsumen
2. Belum maksimalnya kreativitas membuat jenis kudapan baru.

Solusi yang ditawarkan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra meliputi persoalan produksi dan manajemen ada dua. Solusi pertama adalah membantu pemberian alat produksi dan peningkatan ketrampilan usaha (produksi).

Solusi kedua adalah membantu peningkatan kemampuan manajemen pemasaran berbasis marketing mix syariah. Solusi yang ditawarkan berkaitan dengan peningkatan ketrampilan usaha (produksi) dilakukan melalui pemberian pelatihan (Purwanti, 2011) dan pendampingan pembuatan kudapan (Clara M Kusharto, 2015). Kegiatan ini dilakukan dengan kerjasama Majapahit Tourism Academy (Majapahit, 2019). Solusi yang ditawarkan berkaitan dengan peningkatan kemampuan manajemen pemasaran melalui pelatihan dan pendampingan administrasi pembukuan usaha, dasar internet sampai pada e-market, yang berbasis marketing (Riyadi, 2011) mix syariah (Maro'ah, 2018). Diharapkan Mitra akan mampu mengatasi permasalahannya sehingga tidak lagi menjadi kaum marginal. (Asri, 2017).

METODE PELAKSANAAN

Permasalahan	Tahapan	Partisipasi Mitra	Evaluasi Pelaksanaan Program	Keberlanjutan Program
Produksi	Pembelian alat kudapan kering: Mixer; Penggorengan terendam; Penirisan; Pencampur bumbu; Pengemasan; Kompor gas, regulator, selang dan rangka.	Menyediakan tempat penyimpanan, merawat alat	Pemantauan selama program berlangsung (8 bulan) Penjualan hasil ke Koperasi UM Surabaya dan Koperasi Untag Surabaya	Pemantauan setelah program berlangsung: fungsi alat; manfaat alat (3 bulan, 6 bulan kemudian)
	Pembelian alat kudapan basah: dandang kukusan diameter 60 cm; wajan cor	Menyediakan tempat penyimpanan, merawat alat	Pemantauan selama program berlangsung (8 bulan)	Pemantauan setelah program berlangsung: fungsi alat; manfaat alat
Menejemen	aluminium diameter 1 meter; Kompor gas, regulator, selang dan rangka			(3 bulan, 6 bulan kemudian)
	Pelatihan dan pendampingan membuat kudapan yang dapat memenuhi kebutuhan supermarket	Mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan	Analisis Pretest dan Post Test	Pemantauan setelah program berlangsung: kebutuhan lanjutan (3 bulan, 6 bulan kemudian)
Pemasaran	Pelatihan dasar dan pendampingan internet	Mengikuti kegiatan pelatihan dan pendampingan	Analisis Pretest dan Post Test	Pemantauan setelah program berlangsung: kebutuhan lanjutan (3 bulan, 6 bulan kemudian)
	Pelatihan dan pendampingan e market		Penjualan hasil ke Koperasi UM Surabaya dan Koperasi Untag Surabaya	

HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari pelaksanaan program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo terbagi atas 3 hal yaitu produksi, managemen dan pemasaran.

Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang produksi adalah dengan pembelian alat produksi Pembelian alat produksi

kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor, yaitu”:

Tabel 1 : Pembelian alat produksi kudapan

No	Keterangan	Nilai
1	Kompor jos	Rp. 800.000
2	Mesin pembuat roti (adonan)	Rp. 4.500.000
3	Mesin pencetak mie	Rp. 14.000.000
4	Mesin pengaduk bumbu	Rp. 5.500.000
5	Wajan cor	Rp. 1.000.000
6	Kerangka tirisan	Rp. 950.000
7	Dandang	Rp. 250.000
8	Wajan	Rp. 37.000
9	Kompor Elpiji	Rp. 700.000
Total		Rp. 27.737.000
(Dua puluh tujuh juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu rupiah)		

Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang managemen dan pemasaran adalah mengikutkan mitra untuk mengikuti kursus noodle making di Majapahit Tourism Academy dan memberikan pelatihan pembukuan serta *e-market* yang diberikan oleh dosen FEB UM Surabaya.

Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan 9 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Pembelian bahan baku mengalami peningkatan dua kali lipat yaitu:

Tabel 2 : Pembelian bahan baku

No	Macam	Sebelum pembelian mesin baru	Setelah pembelian mesin baru	Keterangan
1	Tepung	25 kg /hari x 5 (dalam satu bulan)	50 kg /hari x 5 (dalam satu bulan)	Harga 25 kg tepung = Rp. 150.000
2	Minyak goreng	15 kg	30 kg	Harga Rp 12.000 – Rp. 18.000/ kg
3	Bumbu	I paket	2 paket	Garam, bawang, penyedap rasa, pewarna makanan Rp. 50.000 – Rp.80.000 per paket
4	Bahan Bakar	6 – 10 liter minyak tanah/ produksi	3 tabung LPG 3 kg	Rp. 18.000 / tabung
5	Plastik	500 gram	1 kg	Rp. 40.000
6	Listrik	-	Rp. 100.000/bulan	-

Dari penggunaan alat produksi kudapan yang baru dan kenaikan pembelian bahan baku, maka hasil penjualan juga mengalami kenaikan dua kali lipat, yaitu:

Tabel 3 : Hasil produksi kudapan

No	Macam	Sebelum Pembelian Mesin Baru	Setelah Pembelian Mesin Baru	Keterangan
1	Stik bawang	11 bal = 55 kg (per bal = 5 kg)	22 bal = 110 kg	Harga Rp 80.000 – Rp. 90.000 per ball
2	Potato balado	Menyesuaikan di mesin pengaduk	2 x tergantung permintaan pasar	1 bal = 1.5 kg, harga Rp. 50.000/bal (harga sama diambil/diatar)
3	Potato Sapi panggang			
4	Potato jagung manis			
5	Makroni manis pedas			
6	Makroni balado			
7	Makroni asin			
8	Makroni sepat balado			
9	Makroni sepat asin			
Rata-rata 100 bal per bulan untuk potatao dan makroni				

Kenaikan hasil produksi ini belum diimbangi dengan kenaikan kualitas sistem managemen dan pemasaran mitra. Dibidang managemen, mitra enggan untuk melakukan pengembangan macam kudapan baru karena alasan pangsa pasar yang belum memadai. Perubahan sistem managemen dengan melakukan pembukuan sederhanapun enggan dilakukan. Adanya anggapan rejeki diatur oleh Tuhan, maka belum menganggap penting arti pembukuan usaha.

Belum maksimalnya pemberian alternatif solusi mitra pada bidang managemen juga berpengaruh terhadap belum adanya perubahan sistem pemasarannya. Pemasaran door to door masih tetap dilakukan karena alasan kasuistik, sesuai kondisi cuaca yang bersaing dengan pasaran buah. Begitupula adanya kebiasaan perbedaan cuaca menentukan ramai dan tidaknya hasil jualnya. Apabila cuaca panas, maka hasil jual megalami penurunan hanya produksi satu kali dalam satu minggu. Hal ini berbeda dengan cuaca dingin atau hujan, maka hasil jual megalami kenaikan hingga produksi dua kali dalam satu minggu. Untuk menyiasati ini mitra lebih senang dengan alternatif pemasaran yang melibatkan jejaring, yaitu melalui pengajian atau kifayah.

Peningkatan hasil produksi dari hasil usaha pembuatan kudapan dapat berpengaruh pada peningkatan sumber dana Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo. Hal ini sangat bermanfaat bagi kelangsungan proses pembelajaran anak-anak didik.

KESIMPULAN

Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang produksi adalah dengan pembelian 9 (sembilan) alat produksi Pembelian alat produksi kudapan terdiri atas mesin pembuat roti, mesin pencetak mie, mesin pengaduk bumbu, alat penggorengan dan kompor, senilai **Rp. 27.737.000** (Dua puluh tujuh juta tujuh ratus tiga puluh tujuh ribu rupiah). Implementasi program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di yayasan Baitussalam Jabon dalam hal memberikan solusi di bidang managemen dan pemasaran adalah mengikutkan mitra untuk mengikuti kursus noodle making di Majapahit Tourism Academy dan memberikan pelatihan pembukuan serta *e-market* yang diberikan oleh dosen FEB UM Surabaya. Tiga bulan setelah dilakukan proses produksi yang menggunakan 9 alat baru, usaha pembuatan kudapan oleh Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo mengalami peningkatan produksi 100%. Pembelian bahan baku mengalami peningkatan dua kali lipat. Kenaikan hasil produksi masih belum maksimal karena mitra enggan untuk mengembangkan jenis kudapan baru serta enggan melakukan perubahan sistem managemen dan pemasaran yang masih tradisional. Rekomendasi yang dihasilkan adalah perlunya peningkatan produksi lanjutan melalui pembelian alat produksi packing dan upaya legatitas HAKI serta pendekatan personal agar mitra mau memperbaiki sistem managemen dan pemasarannya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Kemenristekdikti yang telah memberi dukungan moral dan dana terhadap program pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1].S. Rahman, "Analisis Nilai Tambah Agroindustri Chips Jagung," *Jurnal Aplikasi Teknologi Pangan*, 4(3), p. 108–111, 2015.
- [2].S. Purwanti, "Pelatihan Wirausaha Makanan Kudapan Sebagai Alternatif Usaha Mandiri Untuk Meningkatkan Pendapatan Keluarga Miskin Di Daerah Pinggiran Kota," *Inotek*, (Volume 15, Nomor 1, Februari 2011), 2011.
- [3].T. A. A. S. A. M. R. R. Clara M Kusharto, " (2015). Formulasi , Kandungan Gizi , Dan Daya Terima Kue-Kue Tradisional Makassar Berbasis Tepung Pupae – Mulberry (Pury) Sebagai Makanan Bergizi Masa Depan.," *Gizi Pangan*, 10(November), pp. 197 - 206, 2015.
- [4].Majapahit, "Majapahit Tourism Academy," Surabaya, 2019.
- [5].S. Riyadi, "Pendampingan optimalisasi pemasaran produk sari apel Koperasi Usaha Mandiri Lestari Makmur Poncokusumo Malang," Malang, 2011.
- [6].S. Maro'ah, "Marketing Framework of Small and Medium Enterprises (SMES) Based on Marketing Mix of Syariah," *International Journal of Management and Economics Invention*, , vol 4, No. 9, p. 19241928, 2018.
- [7].W. Asri, "Legal Aids For Marginal Communities," *Man in India*, 97, 18, p. 251262 , 2017.

THE IMPLEMENTATION OF COMMUNITY ECONOMIC DEVELOPMENT PROGRAM THROUGH PROCUREMENT OF SNACK PRODUCTION MACHINERY AT THE JABON BAITUSSALAM FOUNDATION IN SIDOARJO BASED ON SHARIA MARKETING MIX.

Dr. Asri Wijayanti, S.H., MHⁱ, Dr. Drs Slamet Riyadi M.Si., Ak., CAⁱⁱ
& Dr. Siti Maro'ah, M.Pd. ⁱⁱⁱ

ⁱ University of Muhammadiyah Surabaya. asri.wijayanti@fh.um-surabaya.ac.id

ⁱⁱ University of 17 Agustus 1945 Surabaya. slametriyadi10@untag-sby.ac.id

ⁱⁱⁱ University of Muhammadiyah Surabaya. siti.maro39ah@yahoo.com

ABSTRACT

In order to develop, the assistance is needed by small and medium-sized enterprises (SMEs) existed in the community. The active role from universities is needed to the community economic development program such as community service program. The community economic development program at the Jabon Sidoarjo Foundation can be carried out through the procurement of snack mix production tools based on marketing mix sharia. The purpose of this study was to determine the implementation of the community economic development program through the procurement of snack production machinery based on marketing mix sharia conducted at the Baitussalam foundation. The research method used is descriptive qualitative by using observation data collection techniques, interviews and documentation of historical data tracing at the Baitussalam Foundation Jabon Sidoarjo. The results of this research showed that the implementation of the community economic development program at the Baitussalam Foundation Jabon Sidoarjo carried out through three activities. The first, the purchasing of 9 units of snack production machinery. The second, giving the training on snacks production and bookkeeping. The last, in the aspect of marketing by giving e-market training. The implementation of the community economic development program through the procurement of snack production machinery based on marketing mix sharia in the Baitussalam Foundation Jabon Sidoarjo has not been optimum. The implementation of the *sharia* marketing mix on the product has shown *halal*, the price was reasonable, there was no attempt of getting more profits from the products. In addition, the sales promotion was done honestly despite the fact that it was still done traditionally through door to door. Place of distribution was on the target market without cutting off distribution channels. The placement of personnel (human resources) was not optimal therefore the assistance was needed in implementing the right man on the right place. The process or mechanism starting from offering products to the effective and efficient handling of customer complaints from Sharia needed to be developed and improved. Physical Evidence was intangible, could not be measured clearly, and was still based on a testimonial of the customers. Based on those facts, the assistance was needed to understand the changes in the work system that matched for the current situations of the market.

Keywords: sharia marketing mix, community's economy, snacks.

BACKGROUND

The right to transact in business needs an active protection from the state and concrete actions in the form of active participation of community. Small and Medium Enterprises (SMEs) is one form of the right to do business. SMEs in the community need an assistance in order to develop.(Pula & Berisha, 2015)

Community economic development programs require active roles of universities. There are three types of activities that must be carried out by universities, namely *tri dharma* (three community services) of colleges. Tri Dharma consists of educational and teaching; research and community service activities. For Muhammadiyah universities in Indonesia, there is still one

additional form of activity which is the practice of al-Islam and Muhammadiyahism (AIK). Therefore for Muhammadiyah Higher Education the form of its activities is four *dharma*.

The form of active role of academicians in universities is community service. The role of universities in the community is a form of *tri dharma* or four *dharma* in the community and the implementation of al-Islam and Muhammadiyahism existed on the third and fourth *dharma*.

The community economics development program in the Baitussalam foundation Jabon Sidoarjo is one form of community services and the implementation AIK. The program is implemented through the procurement of snack mix production machinery based on sharia marketing mix.

Based on the fact mentioned above, the issue on how to implement the community economics development program through the procurement of snack mix production machinery based on sharia marketing mix at the Baitussalam Jabon Sidoarjo.

RESEARCH METHODS

This qualitative research uses descriptive analysis research method.(Maxwell & Reybold, 2015). The place of research is at the Baitussalam Foundation Jabon Sidoarjo. This research took place from March 2019 until August 2019. The process of data analysis began by examining all available data from various sources such as interviews, observations which was written in field notes, personal documents, photos, pictures and so on. While the techniques in analyzing the data are four; data collection, data preparation, data tabulation, data application and finally the conclusion.

RESULTS AND DISCUSSION

a. The foundation of Baitussalam at Jabon Sidoarjo

The foundation of Baitussalam at Jabon Sidoarjo (hereinafter referred to as a Partner) was established on February 14, 2016 based on the Decree of the Minister of Law and Human Rights of the Republic of Indonesia Number AHU-0008486.AH.01.04.Tahun 2016. It is located at Jl. A Yani No 46 Trompoasri Jabon-Sidoarjo, is engaged in the socio-religious sector in the form of TPQ-Madin Baitussalam. To finance its TPQ-Madin operations, they run a snack production business inherited by their families since the 1980s.

b. Sharia Marketing Mix

Marketing mix is a set of marketing tools that companies use to continuously achieve their marketing objectives in the target market.(Baker, 2016). Sharia implementation can be applied in marketing mix variables, namely product, price, place, and promotion. The basis of the implementation of sharia marketing mix is the basic concept of the principles of jurisprudence namely "*Al-ashlu fil-muamalah al-ibahah illa ayyadulla dalilun 'ala tahrimiha*" which means that basically all forms of muamalah are permissible unless there is an argument which forbids it. In determining the marketing mix must be based on the principles of fairness and honesty. There are *halal* and *haram* rules, so there must be caution in carrying out the strategy.(Tieman, 2011). Sharia Marketing Mix is divided into products, prices, promotions, place / distribution, people, processes and physical evidence.(Asih & Asih, 2015).

1. Product is anything that can be offered to the market to meet wants and needs. The terms of product in sharia view are the products offered which have the clarity of goods, size, composition, not damaged / expired and using good materials; halal and promotions and advertisements do not lie.(AHMED, 2015)
2. Price is the amount of money charged for a product or service. More broadly, price is the total value exchanged by consumers to benefit from ownership of a product or service. Price is used to mean quality before consumers get the buying experience. Price is the only element in the marketing mix that generates income while other elements only

produce costs. In determining prices should not use methods that harm other business people, not excessive, adjusted for the conditions of goods sold, and proscribe any *najasy* (false demand). (Rao & Wang, 2017). It is not allowed for the reason that the seller asks others to praise the goods or bid for high prices so that other people are interested in buying.

3. Promotion is a means used by companies in an effort to inform, persuade and remind consumers directly or indirectly about the products and brands they sell. The aim is to inform potential consumers of the latest situation about the existence of a product or service, to invite consumers to change their behavior in a product or purchase trial, to develop a good attitude towards the product, brand or company and to remind consumers about the superiority of the product. In conventional marketing, promotion does not directly interfere with religious values that govern every process in promotion in accordance with Islamic religious rules. (AHMED, 2015)
4. Place / distribution is the various activities carried out by the company to make its products easily obtainable and available to target consumers. Distribution includes types of links, agencies, storage, location and transportation. A Muslim businessman will not commit acts of injustice against other competitors, bribes to smooth out the market channel, and machiavellian actions. The purpose of the distribution function is to speed up the arrival of goods in the hands of consumers or the market at the right time. Distribution policies must meet at least three criteria. First, the accuracy and speed of time arrived in the hands of consumers. Second, security that is protected from damage. The last is the means of competition in providing speed and accuracy in meeting the needs of consumers. Therefore, Islam forbids monopoly rent-seeking because stockpiling (*ikhtikar*) will cause the distribution channel to stop, resulting in scarcity so that the price of the goods will increase. (Zakaria & Malek, 2014).
5. People or personnel as Human Resources (HR). Placing HR in a place that suits their capacity (the right man on the right place), does require a pretty good HR management strategy because if the strategy is implemented incorrectly, it will have fatal consequences to the level of customer satisfaction in the long run. (Kasonde & Steele, 2017).
6. Process or mechanism starting from offering products to the process of handling customer complaints effectively and efficiently needs to be developed and improved in order to yield good results. (Lee, Wang, & Trappey, 2015)
7. Physical Evidence that is in-tangible or cannot be measured with certainty as in a product in the form of goods. (Gombolay et al., 2018) It is more towards the taste or some kind of testimonial from customers who have made use of the products. (Havlík et al., 2014)

c. The community economic development program in the Baitussalam Foundation at Jabon Sidoarjo

The community economic development program in the Baitussalam Foundation at Jabon Sidoarjo is carried out based on the three existing problems such as production, management and marketing. The issue of production is the unavailability of adequate means of production and the lack of skills in making modern snacks. Management issues is the lack of knowledge and skills in bookkeeping administration; do not yet have the knowledge and skills of internet use and the lack of knowledge and skills in the online marketing. The problem of human resources at this time includes lack of knowledge of the needs of the modern market type of snacks that could attract consumers; creativity has not been maximally made a new kind of snack.

The program has been carried out based on production, management and marketing issues. The solution given to the production problem is the purchase of production machinery and noodle making training. The purchase of snack production equipment consists of a bread making machine, a noodle making machine, a seasoning mixer, a frying pan, a drain frame, a cormorant and a stove is worth Rp. 27,737,000 (twenty-seven million seven hundred thirty-seven thousand rupiah).

The solution provided for management problems is to include employees to participate in noodle making course at Majapahit Tourism Academy and provide bookkeeping training. The solution given to the administrative personnel of the foundation relates to the marketing problems is by involving them in e-market training.

After purchasing new machinery the production then doubled. This increase in production has not been matched by an increase in the quality of the partner's management and marketing systems. In the management aspect, partners are reluctant to develop new types of snacks for the reasons of inadequate market share. In addition, the change to simple bookkeeping management system was also still reluctantly did. The existence of the presumption that fortune is regulated by God became the reason that bookkeeping was not important.

The lack of providing alternative partner solutions in the management sector also has an effect on the absence of changes in the marketing system. Door to door marketing is still being carried out seasonally according to weather conditions that compete with the fruit market. Neither does the habit of weather differences determine whether or not the selling results. When the weather is hot, then the sale has decreased only once a week. This is different from cold or rainy weather, so the sales increase to twice the production in one week. Therefore, it was needed to satisfy the partner with marketing alternatives that involves networking through islamic teaching or *kifayah*.

d. The implementation of the community economic development program in Baitussalam foundation Jabon Sidoarjo based on the sharia marketing mix

The implementation of the community economic development program in Baitussalam foundation Jabon Sidoarjo based on the sharia marketing mix could be seen from seven things such as products, prices, promotions, places / distribution, people, processes and physical evidence. The product implementation could be seen in the quality of the goods or snacks sold which were excellent and did not contain hidden defects.

This is in accordance with QS Al Muthaffifiin 1-3, which says "*Great accidents for people who cheat, (i.e) people who when they receive a dose from others they ask to be fulfilled, and if they measure or weigh for others, they reduce*". QS An-Nahl: 116 states "*And do not say against what your tongues say is a lie*" *This is permitted and this is forbidden*", to invent lies against God. Surely those who invent lies against Allah are not lucky. " QS Al-Mu'minun: 51 says "*Eat by you good food (halal) and do good deeds*". "*If the item is damaged, say it is damaged, do not hide it. If it's cheap, don't say it's expensive. If this item is bad, say bad, don't say good*". (HR. Tirmidzi).

The pricing based on the sharia marketing mix looks at determining a reasonable price, not too expensive and in accordance with market purchasing power. This is in accordance with the hadith which states "*Why don't you put the wetness on the foodstuff, so people know the situation. Whoever cheats, then he is not included in our group*" (HR. Muslim).

The foundation has never made a false request or false demand or najasy. Rasulullah SAW also prohibited the subject of najasy (false demand). *Najasy* transactions are forbidden because the seller asks other people to praise the goods or offer a high price so that other people are interested in buying. In fact, the bidder himself does not intend to actually buy the item. He just wants to cheat other people who really want to buy. Previously, this person had entered into

an agreement with the seller to buy at a high price so that there were real buyers at a high price also with the intention to be deceived. The result is of course a false request or false demand.

The implementation of promotional aspect based on the sharia marketing mix seemed to be honest in providing product information. It must be in accordance with sharia compliance which reflects truth, fairness and honesty to the community. All information related to products must be disclosed transparently and openly so that there is no potential element of fraud and cheating in conducting promotions. Promotions that are not in accordance with quality or competence, for example promotions that display imaginations that are too high for consumers are included in the practice of deception and lies.

This is in accordance with the hadith of the Prophet who says "*Traders who are honest and trustworthy will be with the prophets, the truly sincere people and the martyrs* (HR. Tarmidzi and Ibn Majah)". "*Allah will give His mercy to everyone who behaves well when selling, buying, and making a statement* (HR. Bukhari)". "*False oaths destroy merchandise and eliminate the blessing of work* (HR. Bukhari and Muslim)". "*Woe to merchant who likes to say: 'yes, by Allah' or 'no, by Allah'. Woe to the worker who is putting off work until tomorrow or the day after tomorrow* (HR. Anas r.a) ".

The implementation of the place / distribution aspect based on the sharia marketing mix could be seen from the absence of cutting the distribution channel with the intention that prices rise. Precisely in this case the active role of universities in providing knowledge and skills in determining marketing strategies for those who had relatively small capital.

The implementation of people based on the sharia marketing mix could be seen in the placement of human resources that was not yet optimal since the business is still relatively small. The implementation of the process aspect based on sharia marketing mix seemed that the marketing process was still relatively traditional, relying only on door to door marketing. The implementation of physical evidence aspect based on the sharia marketing mix, looks at testimonials from customers who made the products that were still in a simple pattern.

From the above description, it can be seen that the implementation of the community economic development program through the procurement of snack mix production tools based on sharia marketing mix in the Baitussalam foundation Jabon Sidoarjo had not been optimum yet. The implementation of the sharia marketing mix on the product has shown *halal*. The price given was reasonable and there was not an attempt to seek excess profits. Promotion was done honestly, although it was still traditional through door to door.(Birbeck & Kalichi, 2004). Place / distribution according to the target market without cutting off distribution channels. Placement of human resources was not optimal. It still needed the assistance in implementing the right man on the right place. The process or mechanism, starting from offering products to the effective and efficient handling of customers sharia marketign complaints needed to be developed and improved. Physical evidence was intangible, could not be measured clearly. It was still in the form of testimonies from the customers. The recommendation proposed is that the assistance is needed to understand the change in the work system that adjusts to current conditions.

CONCLUSION

The implementation of the community economic development program through the procurement of a sharia marketing mix-based through snack production machinery at the Baitussalam foundation Jabon Sidoarjo has not been optimum yet. The purchase of new production machinery has not meet with the awareness to change to the management and marketing system.

Recommendation

A personal approach is needed so that the partners eager to improve their management and marketing systems.

Acknowledgment

The writer would like to thank Kemenristekdikti for providing moral support and funds for this community service program.

REFERENCES

- Ahmed, S. (2015). The Effects Of Marketing Mix On Consumer Satisfaction: A Literature Review From Islamic Perspectives. *Turkish Journal Of Islamic Economics*. <Https://Doi.Org/10.15238/Tujise.2015.2.1.17-30>
- Asih, S., & Asih, S. (2015). Marketing Strategy Implementation in Developing Sharia Tourism in Indonesia. *International Proceedings of Economics*
- Baker, M. J. (2016). The marketing mix. In *The Marketing Book: Seventh Edition*. <https://doi.org/10.4324/9781315890005>
- Birbeck, G. L., & Kalichi, E. M. N. (2004). Epilepsy prevalence in rural Zambia: A door-to-door survey. *Tropical Medicine and International Health*. <https://doi.org/10.1046/j.1365-3156.2003.01149.x>
- Gombolay, M., Yang, X. J., Hayes, B., Seo, N., Liu, Z., Wadhwania, S., ... Shah, J. (2018). Robotic assistance in the coordination of patient care. *International Journal of Robotics Research*. <https://doi.org/10.1177/0278364918778344>
- Havlík, P., Valin, H., Herrero, M., Obersteiner, M., Schmid, E., Rufino, M. C., ... Notenbaert, A. (2014). Climate change mitigation through livestock system transitions. *Proceedings of the National Academy of Sciences*. <https://doi.org/10.1073/pnas.1308044111>
- Kasonde, M., & Steele, P. (2017). The people factor: An analysis of the human resources landscape for immunization supply chain management. *Vaccine*. <https://doi.org/10.1016/j.vaccine.2017.01.084>
- Lee, C. H., Wang, Y. H., & Trappey, A. J. C. (2015). Ontology-based reasoning for the intelligent handling of customer complaints. *Computers and Industrial Engineering*. <https://doi.org/10.1016/j.cie.2014.11.019>
- Maxwell, J. A., & Reybold, L. E. (2015). Qualitative Research. In *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences: Second Edition*. <https://doi.org/10.1016/B978-0-08-097086-8.10558-6>
- Pula, J. S., & Berisha, G. (2015). Defining Small and Medium Enterprises : a critical review. *Academic Journal of Business, Administration, Law and Social Science*. <https://doi.org/ISSN 2410-3918>
- Rao, A., & Wang, E. (2017). Demand for "Healthy" Products: False Claims and FTC Regulation. *Journal of Marketing Research*. <https://doi.org/10.1509/jmr.15.0398>
- Tieman, M. (2011). The application of Halal in supply chain management: In-depth interviews. *Journal of Islamic Marketing*. <https://doi.org/10.1108/17590831111139893>
- Zakaria, M., & Malek, N. A. A. (2014). Effects of human needs based on the integration of needs as stipulated in maqasid syariah and maslow's hierarchy of needs on zakah distribution efficiency of asnaf assistance business program. *Jurnal Pengurusan*. <https://doi.org/10.17576/pengurusan-2014-40-04>



Program Pengembangan Ekonomi Masyarakat Melalui Pengadaan Alat Produksi Kudapan Di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo, Berbasis Marketing Mix Syariah

Dr. Asri Wijayanti, S.H,MH. (0002066901)
Dr. Slamet Riyadi, MSi., Ak., CA (0721116601)



Latar Belakang

Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo (mitra : Jl. A Yani No 46 Trompoasri Jabon- Sidoarjo), bergerak di bidang sosial keagamaan yang berupa TPQ-Madin Baitussalam. Untuk membiayai operasional TPQ-Madinya mitra melakukan usaha produksi kudapan. Sayangnya produksi, managemen dan pemasaran masih bersifat tradisional.



Metode Pelaksanaan dan Hasil Pengabdian



Simpulan

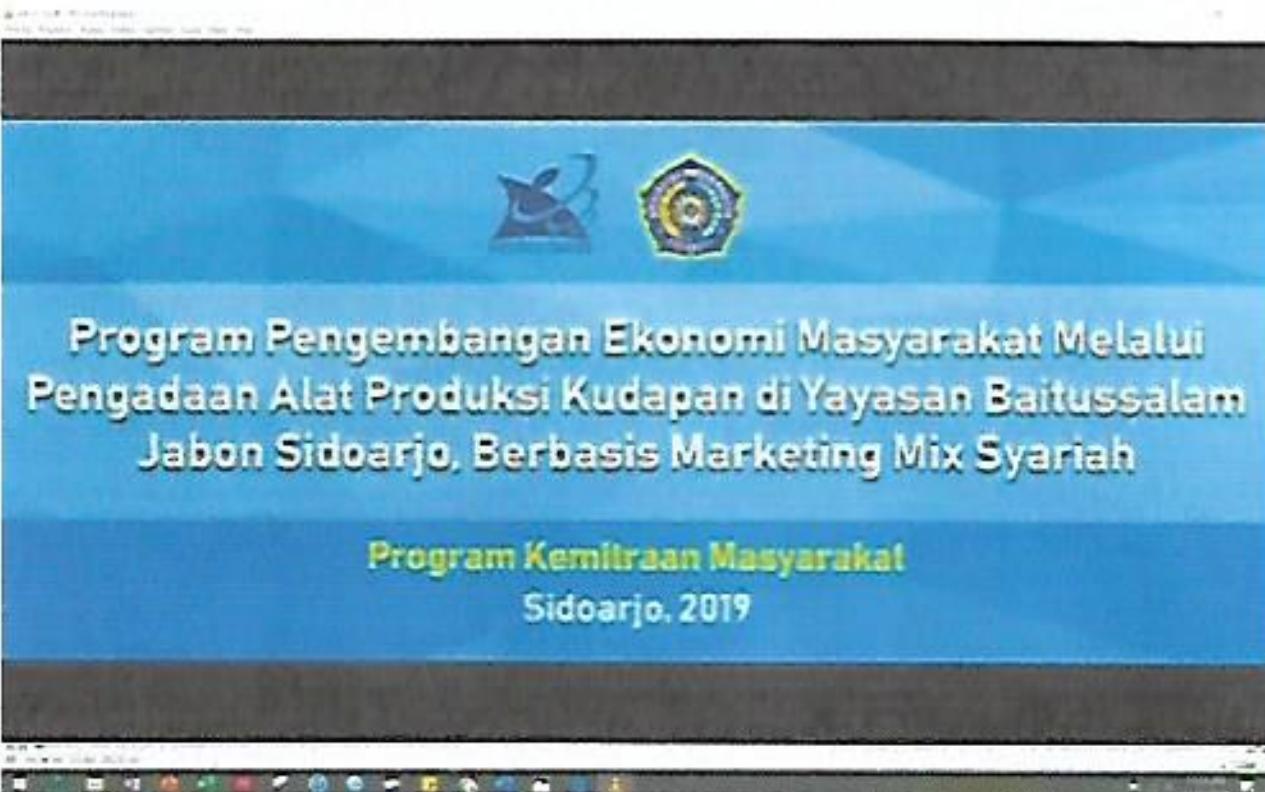
Program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat produksi kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo, berbasis marketing mix syariah, yang dilaksanakan sampai dengan akhir Juli 2019 telah mencapai target adanya peningkatan produksi baik penambahan 9 asset maupun kenaikan tingkat produksi 100 % dari semula. Kenaikan hasil produksi sangat bermanfaat bagi kelangsungan proses pembelajaran anak-anak didik. Kenaikan hasil produksi masih belum maksimal karena mitra enggan untuk mengembangkan jenis kudapan baru serta enggan melakukan perubahan sistem managemen dan pemasaran yang masih tradisional. Rekomendasi yang dihasilkan adalah perlunya peningkatan produksi lanjutan melalui pembelian alat produksi packing dan upaya legitatis HAKI.

Referensi

- Baker, M. J. (2016). The marketing mix. In *The Marketing Book*: Seventh Edition. <https://doi.org/10.4324/9781315890005>
Clara M Kusharto, Trina Astuti, Aisyah, Sri Anna Marliyati, R. R. (2015). Formulasi , Kandungan Gizi , Dan Daya Tertima Kue-Kue Tradisional Makassar Berbasis Yerung Pupae- Mulberry (Pury) Sebagai Makanan Bergizi Masa Depan. *Gizi Pangan*, 10(November), 197-206.

Terima kasih kepada :

Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat ; Direktorat Jenderal Pengukuhan Riset dan Pengembangan ; Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi
Sesuai dengan Kontrak Pengabdian kepada Masyarakat Nomor : 111/SP2H/PPM/DPRM/2019 (Pelaksanaan Program : April- November 2019)



<https://www.youtube.com/watch?v=xz43Q41d8G0>

PROFIL PENELITI



Dr. ASRI WIJAYANTI S.H., M.H
Universitas Muhammadiyah Surabaya

1. Biodata

- NIDN : 0002066901
- Program studi : Ilmu Hukum
- No. Pegawai : -
- Jabatan Akademik : Lektor Kepala
- Jenjang Pendidikan Tertinggi : S-3
- Gelar Akademik Depan : Dr.
- Gelar Akademik Belakang : S.H., M.H
- No. KTP : 20060002066901
- Alamat : Jl. Wisma Indah II Blok K 11 No. 11 Surabaya
- No. Telepon : -
- No. Handphone : 081216182102
- Email : asri.wijayanti@fh.um-surabaya.ac.id
- Web Personal :
- Bidang Keahlian : Hukum Ketenagakerjaan

2. Riwayat Penelitian

No.	Tahun Jabatan	Judul	Skema Sumber Dana
1	2010 Ketua	Peran Hakim Dalam Penerapan Dan Pembentukan Hukum	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
2	2010 Ketua	Perjanjian kerja laut sebagai sarana perlindungan hukum bagi anak buah kapal	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
3	2010 Ketua	Perlindungan hukum bagi pekerja informal	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
4	2011 Ketua	Analisis Yuridis tentang Keabsahan PHK melalui SMS	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
5	2011 Ketua	Kejahatan Korporasi Dalam Pelaksanaan Hak Berserikat Buruh	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
6	2011 Ketua	Labour Management Council sebagai Bentuk Baru Pendidikan Karakter dalam Hubungan Perburuhan	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri

7	2011 Ketua	Penegakan Hukum Hak Berserikat Buruh	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
8	2012 Ketua	Peningkatan Pendidikan Pekerja Melalui Kerjasama Internasional di bidang Pemagangan	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
9	2012 Ketua	Reformasi pengaturan outsourcing	Penelitian Dasar Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
10	2015 Ketua	Penciptaan Payung Hukum Peningkatan Ekonomi dan Kualitas Kesehatan Masyarakat Petani; studi tentang pengembangan lapangan kerja melalui pengolahan Pupuk Bokashi dari libah kotoran ternak dikabupaten Bojonegoro	Penelitian Terapan Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
11	2015 Ketua	Pengembangan Model Hubungan Kerja melalui Sistem Outsourcehing dalam Meningkatkan Hubungan Industrial di tingkat Perusahaan	Penelitian Terapan Sumber Dana Lain-Dalam Negeri
12	2016 Ketua	Access to Justice and Labor Law Reform in Asia	Penelitian Dasar Pribadi Peneliti- Dalam Negeri
13	2016 Anggota Pengusul	ANALISIS SOSIOLOGI HUKUM PENEGAKAN HUKUM TERHADAP MASYARAKAT MISKIN YANG BERKONFLIK DENGAN HUKUM (Studi Kasus terhadap Kasus Hukum Neneh Asyani di Desa Jatibanteng Situbondo, Jawa Timur)	PDP/Dosen Pemula DIKTI
14	2017 Ketua	Membangun Organisasi Pekerja/BuruhM dalam Perubahan Iklim Ketenagakerjaan/Perburuhan	Penelitian Dasar Pribadi Peneliti- Dalam Negeri
15	2017 Anggota	Recognition and Protection of Religious Sects in Indonesia	Penelitian Dasar Pribadi Peneliti- Dalam Negeri
16	2017 Ketua	Rights to the freedom of trade unions in the constitution and its implementation	Penelitian Dasar Pribadi Peneliti- Dalam Negeri
17	2017-2019 Ketua Pengusul	MODEL BANTUAN HUKUM TERHADAP KAUM MARGINAL DI KOTA SURABAYA BERBASIS KEADILAN	PT DIKTI
18	2018 Ketua	Dialektika pengaturan TKA (Tenaga Kerja Asing)	Penelitian Dasar Pribadi Peneliti- Dalam Negeri
19	2018 Ketua	Perlindungan Pekerja dalam Menggunakan Hak Pilih dalam Pemilu 2019	Penelitian Dasar Pribadi Peneliti- Dalam Negeri
20	2019-2020 Ketua Pengusul	Model Advokasi Serikat Pekerja Dalam Sengketa Hubungan Industrial Berbasis Kebenaran Formal di Indonesia	PD DIKTI

3. Riwayat Pengabdian

No.	Tahun Jabatan	Judul	Skema Sumber Dana
1	2013 Anggota Pengusul	IbM Kelompok Pedagang Pasar Krukut	PKM DIKTI
2	2019 Ketua Pengusul	Program pengembangan ekonomi masyarakat melalui pengadaan alat Produksi kudapan di Yayasan Baitussalam Jabon Sidoarjo, berbasis marketing mix	PKM DIKTI

		syariah	
--	--	---------	--

4. Riwayat Publikasi

No.	Tahun/Jenis Publikasi/Status	Nama Judul dan Jurnal
1	Tahun Publikasi : 2013 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Nasional Tidak Terakreditasi (Mempunyai ISSN)	Judul Artikel : Peran Lembaga Pendidikan dan Sosial dalam Melemahkan Eksistensi Bank Thithil (Studi Kasus di Pasar Krukut Surabaya) Nama Jurnal : YUSTITA
2	Tahun Publikasi : 2013 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Nasional Tidak Terakreditasi (Mempunyai ISSN)	Judul Artikel : Kedudukan Sk Nokep 883-Dik/Kps/10/2012 Sebagai Dasar Pemberian Hak Pensiu Bagi Pekerja Pt BRI Persero Tbk Nama Jurnal : Prespektif
3	Tahun Publikasi : 2013 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Nasional Tidak Terakreditasi (Mempunyai ISSN)	Judul Artikel : Kedudukan ijasah sebagai jaminan dalam hubungan kerja Nama Jurnal : Media Hukum dan Peradilan
4	Tahun Publikasi : 2016 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Nasional Tidak Terakreditasi (Mempunyai ISSN)	Judul Artikel : Access to Justice and Labor Law Reform in Asia Nama Jurnal : Rechtsidiee
5	Tahun Publikasi : 2017 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Internasional	Judul Artikel : Legal Aid for Marginal Communities Nama Jurnal : Man in India
6	Tahun Publikasi : 2017 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Internasional	Judul Artikel : Framework of Child Laborers Legal Protection in Marginal Communities Nama Jurnal : Man in India
7	Tahun Publikasi : 2017 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Internasional	Judul Artikel : Recognition and Protection of Religious Sects in Indonesia Nama Jurnal : Man in India
8	Tahun Publikasi : 2017 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Internasional	Judul Artikel : Rights to the Freedom of Trade Unions in the Constitution and its Implementation Nama Jurnal : International Journal of Applied Business in Economic Research
9	Tahun Publikasi : 2017 Status Penulis : Jenis Publikasi : Jurnal Nasional Tidak Terakreditasi (Mempunyai ISSN)	Judul Artikel : ERLINDUNGAN HUKUM BAGI PEMBELI DALAM SENGKETA JUAL BELI ONLINE Nama Jurnal : JUSTITIA JURNAL HUKUM

5. Prestasi Publikasi

No.	H-Index	Lembaga Pengindeks	ID Author
1	1	Scopus	57195753096