

Prasta. I, Indartuti. E, Soesiantoro. A. (2023). Pemberdayaan UMKM dalam Meningkatkan Penjualan Hasil Olahan Kerupuk Ikan dengan Sistem Online di Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya. *Prediksi Vol. 22(2). 117-126*

---

## Pemberdayaan UMKM dalam Meningkatkan Penjualan Hasil Olahan Kerupuk Ikan dengan Sistem Online di Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya

Indra Prasta<sup>1\*</sup>, Endang Indartuti<sup>2</sup>, Adi Soesiantoro<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: : [prastaindra16@gmail.com](mailto:prastaindra16@gmail.com), [endangindartuti@untag-sby.ac.id](mailto:endangindartuti@untag-sby.ac.id), [adi\\_soesiantoro@untag-sby.ac.id](mailto:adi_soesiantoro@untag-sby.ac.id)

---

### INFORMASI ARTIKEL

Riwayat Artikel:

Received:

11 Mei 2023

Received in revised form:

24 Mei 2023

Accepted:

19 Juni 2023

#### Keyword:

Empowerment, UMKM,  
Cooperation Service,  
Processed Fish.

### ABSTRACT

*There are so many businesses in Indonesia. Both businesses are managed by large companies, such as well-known companies that are widespread in Indonesia. There are also businesses in the service sector that are managed by various companies in Indonesia, but for micro, small and medium enterprises or what are known as UMKM, they can survive and become economic restorers amid the downturn due to the monetary crisis in various economic sectors. In the discussion in this journal, researchers discuss the empowerment of UMKM in Jalan Nambangan, Bulak Kenjeran District, Surabaya. In essence, researchers are researching these UMKM in the area because basically in that area they still sell processed fish by word of mouth, while there are several people or UMKM who are already selling online. UMKM in Surabaya are fostered by the Cooperative Service.*

#### Kata Kunci:

Pemberdayaan, UMKM,  
Dinas Koperasi,  
Hasil Olahan Ikan.

### ABSTRAK

Banyak sekali usaha yang ada di negara Indonesia ini. Baik usaha yang dikelola oleh perusahaan besar, seperti perusahaan ternama yang sudah menyebar luas di Indonesia. Ada pula usaha di bidang jasa yang dikelola oleh berbagai perusahaan yang ada di Indonesia, namun untuk usaha mikro kecil dan menengah atau disebut dengan UMKM dapat bertahan dan menjadi pemulih perekonomian di tengah keterpurukan akibat krisis moneter pada berbagai sektor ekonomi. Pada pembahasan di jurnal ini peneliti membahas tentang pemberdayaan UMKM yang ada di jalan Nambangan Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya. Pada intinya peneliti meneliti tentang UMKM ini di daerah tersebut karena pada dasarnya di daerah tersebut masih menjual hasil olahan ikan lewat mulut ke mulut, sedangkan ada beberapa orang atau UMKM yang sudah menjual lewat online. UMKM di Surabaya dibangun oleh dinas koperasi.



This is an open access article under the [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license

---

\* Corresponding author: [prastaindra16@gmail.com](mailto:prastaindra16@gmail.com)

## PENDAHULUAN

Pada pembahasan kali ini, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu praktik usaha populer dikalangan masyarakat. Banyaknya pegiat UMKM menjadikan sektor bisnis ini sebagai salah satu roda penggerak perekonomian negara. Dasar hukum yang menaungi penjualan secara online adalah Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 7 tahun 2014 tentang Perdagangan, perdagangan adalah suatu kegiatan yang melingkupi transaksi yang terjadi antar wilayah atau negara dengan mengharapkan imbalan, dan transaksi tersebut melibatkan barang dan jasa. Adapun aturan Menteri di Indonesia menyebutkan bahwa pentingnya adanya surat izin usaha dalam pembuatan suatu usaha di Indonesia. Sedangkan dasar hukum yang menaungi tentang UMKM dalam Undang-Undang No. 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau UMKM, menurut pasal yang ada pada Undang-Undang tersebut dinyatakan bahwa usaha mikro kecil menengah adalah usaha produktif milik perseorangan yang memiliki standar usaha usaha mikro yang sudah ditetapkan sesuai dengan Undang-Undang. Faktor-faktor yang mempengaruhi keberhasilan usaha adalah komitmen, pengalaman, keuangan, lokasi usaha, motivasi, dan juga usaha.

Pedagang yang saat ini berjualan di sekitaran kenjeran, Surabaya ada berbagai macam, seperti pedagang hasil olahan laut, pedagang ikan kering, pedagang kerupuk, serta pedagang ikan dan juga pedagang lainnya. Pada pembahasan ini, saya sebagai peneliti ingin membahas tentang bagaimana pedagang olahan hasil laut di kenjeran Surabaya mengembangkan usahanya.

Para pedagang yang ada di kawasan Kenjeran di Kota Surabaya selama ini masih kurang mendapat perhatian yang baik dari pemerintah Kota Surabaya. Hal tersebut membuat para pedagang kesulitan dalam hal mengembangkan usahanya, bisa kita lihat pemerintah kurang memberikan solusi dari permasalahan yang timbul ini. Hal tersebut membuat para pedagang olahan hasil laut di kawasan Kenjeran berusaha keras agar usaha mereka tetap bisa berjalan untuk menghidupi keluarganya.

Pedagang yang menjadi fokus pada penelitian ini adalah pedagang kerupuk ikan yang ada sekitaran Kenjeran, Surabaya. Pedagang kerupuk ini memiliki kendala dalam memasarkan produknya, karena mereka masih belum menggunakan sosial media dalam memasarkan produknya. Selama ini, pedagang kerupuk hanya memasarkan prduknya melalui mulut ke mulut saja dan juga dengan beberapa langganan yang sudah mengambil produk di tempatnya sejak waktu yang lama. Oleh karena itu tujuan dari penelitian ini ingin mengingatkan kualitas pelayanan pedagang kerupuk ikan yang ada di kenjeran Surabaya. Kerupuk Ikan adalah salah satu kuliner yang di gandrungi oleh masyarakat Indonesia. Kerupuk ikan yang ada sekitaran Kenjeran di Kota Surabaya ini menjadi makanan yang digemari oleh berbagai kalangan. Karena pedagang kerupuk yang ada di sekitaran kenjeran, Surabaya ini menjual produknya di sekitaran wilayah kenjeran dan belum dipasarkan pada media sosial. Oleh sebab itu, pada penelitian ini saya sebagai peneliti ingin mengembangkan usaha kerupuk ikan yang ada di sekitaran kenjeran, Surabaya dengan memasarkan produknya di media sosial agar lebih di kenal oleh masyarakat luas yang ada di Indonesia.

Penelitian yang dilaksanakan pada penelitian ini merupakan jenis penelitian kualitatif deskriptif yang dilakukan dengan melakukan observasi serta melakukan wawancara dengan pedagang kerupuk ikan yang ada di sekitaran Kenjeran, Surabaya. Dalam pelaksanaannya, penelitian terhadap pedagang kerupuk ikan yang ada di sekitaran Kenjeran kota Surabaya ini diawasi oleh Pemerintahan kota Surabaya, karena kerupuk adalah salah satu makanan pendamping

yang sangat digemari oleh masyarakat Indonesia, oleh sebab itu Pemerintah Kota Surabaya memiliki peluang yang baik sehingga mengembangkan UMKM yang dilakukan oleh pedagang kerupuk disekitaran Kenjeran, Surabaya. Pemerintah Kota Surabaya memilih mengembangkan UMKM disekitaran Kenjeran dikarenakan pada pedagang memiliki peluang usaha yang cukup menjanjikan bagi pelaku usahanya. Salah satu peluang usahanya adalah wilayah ini dekat dengan laut, sehingga setiap harinya ada berbagai jenis hasil laut yang dapat diolah menjadi berbagai macam, dan salah satunya adalah dijadikan kerupuk. Namun, dengan berkembangnya jaman, pemasaran yang dilakukan oleh UMKM tersebut masih menggunakan sistem yang lama, yaitu melalui mulut ke mulut. Pemasaran ini juga sudah berjalan bertahun-tahun disekitaran Kenjeran Surabaya, sebagian penjual juga merasa tidak ada waktu untuk memasarkan secara online atau melalui media sosial. Oleh sebab itu, Pemerintah Kota Surabaya melakukan penelitian dengan melakukan pendampingan secara praktis dan mudah guna membantu meningkatkan penjualan produk kerupuk baik penjualan secara mulut ke mulut dan juga penjualan melalui media sosial.

## **METODE PENELITIAN**

### **Jenis Penelitian**

Penelitian yang dilakukan oleh penulis merupakan termasuk kedalam penelitian yang menggunakan metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif, yaitu studi tentang fenomena tertentu yang diperoleh melalui studi subjek dalam bentuk kelompok atau perspektif lain. Jenis penelitian ini merupakan penelitian deskriptif dengan melakukan observasi serta wawancara.

Pada penelitian "Peningkatan Penjualan UMKM Hasil Olahan Kerupuk Ikan dengan Sistem Online di Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya", peneliti menemukan masalah tentang bagaimana pada pedagang hasil olahan kerupuk ikan yang ada di Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya dalam memperjual-belikan barang dagangannya. Berdasarkan apa yang ada di lapangan, para pedagang hanya menjual dagangannya melalui mulut ke mulut saja, dan tidak melakukan promosi di media sosial. Maka atas permasalahan tersebut peneliti fokus memberikan pengarahan terhadap UMKM di Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya agar dapat meningkatkan penjualan hasil olahan kerupuk ikannya melalui jaringan media sosial.

### **Lokasi Penelitian**

Penelitian ini dilakukan di Jl. Nambangan (Kampung Nelayan) Surabaya, di dekat pantai kenjeran atau jembatan kenjeran. Pemilihan tempat ini karna berdasarkan survey yang berjualan ilahan kerupuk ikan di daerah Nambangan, dekat pesisir pantai kenjeran Surabaya.

### **Sumber Data**

#### **a. Wawancara**

Wawancara merupakan metode pengumpulan data melalui tanya jawab sepihak yang secara sistematis disesuaikan dengan tujuan penelitian. Salah satu teknik pengumpulan data dalam metode kualitatif adalah wawancara mendalam. Wawancara mengumpulkan informasi dan tidak dimaksudkan untuk mengubah atau mempengaruhi pendapat responden. Dalam penelitian ini, wawancara mendalam dipilih dengan menggunakan teknik wawancara semi terstruktur. Di sini di perlukan wawancara kepada para pedagang yg di pilih untuk di teliti.

#### **b. Pengamatan Lapangan**

Beberapa informasi dari observasi lapangan, terutama yang berupa lapangan fisik. Menurut Hasanah (2016) observasi merupakan salah satu kegiatan ilmiah empiris yang mendasarkan fakta-fakta lapangan maupun teks, melalui pengalaman pancaindra tanpa menggunakan manipulasi

apapun. Tujuan dari observasi adalah deskripsi, pada penelitian kualitatif melahirkan teori dan hipotesis, sedangkan pada penelitian kuantitatif digunakan untuk menguji teori dan hipotesis.

### **Teknik Pengumpulan Data**

#### **a. Data Primer**

Merupakan data yang diperoleh langsung dari sumbernya, diamati dan dicatat oleh peneliti.

#### **b. Data Sekunder**

Merupakan data yang bukan diusahakan sendiri pengumpulannya oleh peneliti, misalnya dari para pedagang, jurnal, keterangan-keterangan maupun publikasi lainnya serta laporan-laporan.

### **Teknik Analisis Data**

Menurut pendapat Sugiyono (2010:90) melakukan analisis data adalah pekerjaan yang sulit, karena memerlukan kerja keras. Analisis memerlukan daya kreatif serta kemampuan intelektual yang tinggi. Tidak ada cara tertentu yang dapat diikuti untuk mengadakan analisis, sehingga setiap peneliti harus mencari sendiri metode yang dirasakan dan cocok dengan penelitiannya.

## **HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

### **Hasil Penelitian**

Hasil penelitian terdiri dari statistik deskriptif, uji asumsi dan hipotesis yang kemudian dianalisis secara kritis. Berdasarkan wawancara yang peneliti lakukan kepada dua narasumber. Berikut penjelasan dari berbagai indikator yang peneliti dapatkan dari indikator pemberdayaan menurut Suharto (2014:50) paling tidak memiliki empat hal yaitu:

#### **Kegiatan yang terencana dan kolektif**

Berdasarkan wawancara dengan kedua narasumber. Hasil yang didapatkan peneliti adalah, untuk narasumber pertama, beliau menjelaskan bahwa UMKM yang dimiliki kurang mendapatkan perhatian dari pemerintah. Oleh sebab itu, narasumber pertama kurang merasakan adanya pemberdayaan UMKM yang terencana dan dilakukan secara kolektif. Sedangkan, untuk narasumber kedua, beliau menjelaskan bahwa UMKM yang dimiliki termasuk ke dalam komunitas UMKM yang ada di Kecamatan Bulak, Surabaya, dan apabila UMKM yang dimilikinya memiliki jadwal jaga untuk berjualan di jembatan Suroboyo, maka UMKM yang dimilikinya akan berjualan pada waktu yang sudah ditentukan tersebut. Oleh sebab itu, untuk poin dari indikator ini, para pemilik UMKM yang telah diwawancarai oleh peneliti memiliki pendapatnya masing-masing.

Berdasarkan pernyataan di atas peneliti dapat menyimpulkan bahwa indikator menurut Suharto tentang kegiatan yang terencana dan kolektif mempunyai pengalaman yang berbeda dari kedua narasumber.

#### **Memperbaiki kehidupan masyarakat**

Berdasarkan wawancara dengan narasumber, baik narasumber pertama maupun narasumber kedua memiliki pendapat yang sama untuk indikator berikut. Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kedua narasumber memiliki pendapat bahwa dengan adanya pemberdayaan ini dapat memperbaiki kehidupan masyarakat yang ada di sekitar jalan nambangan, Surabaya. Narasumber menyampaikan bahwa untuk indikator ini pemberdayaan yang dilakukan oleh pemerintah hampir rata dirasakan oleh pegiat UMKM yang ada, hanya saja tidak semua pegiat UMKM yang ada tersebut bergabung dengan grup UMKM kecamatan bulak

kenjeran Surabaya. Berdasarkan hasil wawancara dengan kedua narasumber, sesuai dengan pembicaraan yang disampaikan oleh narasumber pertama, beliau menyampaikan bahwa UMKM yang dimilikinya ini kurang merasakan pemberdayaan. Hanya beberapa waktu lalu sempat mendapatkan bantuan dari pemerintah berupa modal saja. Sedangkan untuk narasumber kedua memiliki pendapat bahwa UMKM yang dimilikinya telah mendapatkan pemberdayaan yang baik dari pemerintah Kota Surabaya karena termasuk kedalam grup UMKM Kecamatan Bulak Kenjeran Surabaya.

Berdasarkan pernyataan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa untuk indikator ini sudah dirasakan hampir seluruh pegiat UMKM dan juga nelayan yang ada di jalan Nambangan, Surabaya. Hanya saja untuk beberapa faktor belum dirasakan dengan baik oleh seluruh pegiat UMKM yang ada. Contohnya adalah dengan adanya pemerataan jadwal UMKM yang berjualan di jembatan Suroboyo pada hari Sabtu malam Minggu maupun hari Minggu malam Senin.

### **Prioritas bagi kelompok lemah atau kurang beruntung**

Berdasarkan wawancara dengan kedua narasumber, pada indikator berikut memiliki pendapat yang berbeda. Pada saat melakukan wawancara dengan narasumber pertama beliau menyampaikan bahwa UMKM yang dimilikinya sudah pernah mendapatkan pemberdayaan ini, namun menurut narasumber masih kurang adanya pemberdayaan yang lebih mendalam, narasumber menginginkan adanya pemberdayaan dalam bentuk bantuan pengarahan untuk melakukan pemasaran secara lebih luas. Sedangkan untuk narasumber kedua menyampaikan bahwa UMKM yang dimilikinya menjadi prioritas UMKM pilihan pemerintah kota Surabaya, jadi dapat dikatakan bahwa narasumber kedua ini merasakan adanya prioritas pada indikator pemberdayaan ini.

Berdasarkan pernyataan di atas, peneliti dapat menyimpulkan bahwa narasumber pertama kurang mendapatkan adanya pemberdayaan seperti yang dirasakan oleh narasumber kedua. Namun, narasumber kedua juga memasarkan produk hasil olahan ikan ini pada media sosial seperti Instagram dan juga Facebook. Sedangkan untuk narasumber belum pernah memasarkan produknya di media sosial Instagram, oleh karena itu peneliti membantu memasarkan produk hasil olahan ikannya pada media sosial tersebut.

### **Dilakukan melalui program peningkatan kapasitas**

Berdasarkan wawancara dengan kedua narasumber seperti yang sudah dijelaskan di atas, memiliki pendapat yang hampir sama. Bisa dikatakan kedua narasumber ini merasakan adanya pemberdayaan pada indikator peningkatan kapasitas ini. Berdasarkan wawancara dengan narasumber pertama, beliau menyampaikan bahwa peningkatan kapasitas dapat dilakukan dengan meningkatkan pelayanan pada produk yang dijual. Sedangkan untuk narasumber kedua, beliau menyampaikan bahwa peningkatan kapasitas yang dilakukan dengan adanya bantuan dari pemerintah seperti pembuatan PIRT, atau yang disebut nomor dalam kemasan, dengan adanya bantuan pembuatan NIB serta sertifikasi halal yang masih dalam proses pembuatan hingga saat ini. Dengan adanya bantuan tersebut, diharapkan produk UMKM yang dimiliki dapat dikenal oleh masyarakat luas dan dapat dipasarkan pada minimarket yang ada.

Berdasarkan pernyataan di atas narasumber pertama dan kedua hampir semuanya merasakan, hanya saja untuk narasumber pertama dengan cara meningkatkan kualitas produknya, sedangkan untuk narasumber kedua merasakan dampak peningkatan kapasitas dengan adanya bantuan dari pemerintah kota Surabaya.

## Pembahasan

Pembahasan menjelaskan hasil penelitian sesuai dengan penelitian sebelumnya, dianalisis secara kritis dengan literatur yang relevan saat ini. Diskusi harus diakhiri dengan kesimpulan dan rekomendasi. Pada pembahasan kali ini, peneliti menjelaskan bagaimana narasumber yaitu para nelayan yang ada di kampung nelayan, jalan Nambangan Surabaya melaksanakan kegiatannya dalam memasarkan produk yang diperjual-belikan melalui pemasaran dari mulut ke mulut saja, dan belum memasarkan melalui media sosial Instagram.

Banyak sekali usaha yang ada di Negara Indonesia. Baik usaha yang di kelola oleh perusahaan besar, seperti perusahaan ternama-ternama yang sudah menyebar luas di Indonesia, ada pula usaha di bidang jasa yang dikelola oleh berbagai perusahaan yang ada di Indonesia, usaha yang ada di Indonesia juga ada dari berbagai kalangan, seperti Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dan berbagai macam usaha lainnya. UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. Usaha kecil dan menengah (UKM) merupakan salah satu bagian penting dari perekonomian suatu negara ataupun daerah. Berbagai upaya pengembangan UKM telah dilakukan, salah satunya dengan membangkitkan dan memperbanyak orang atau pengusaha baru di bidang UKM, sehingga masyarakat diberi ketrampilan dengan harapan agar keterampilan tersebut menjadi sebuah usaha yang memberi manfaat bagi perekonomian keluarga dan masyarakat. Selain itu, usaha tersebut juga dapat membuka kesempatan dan lapangan kerja baru bagi masyarakat. Negara Indonesia mengalami Krisis ekonomi hal ini menyebabkan jatuhnya perekonomian nasional, sebagai salah satu Kota besar yang ada di Jawa timur Kota Surabaya memiliki inovasi yang berperan penting untuk perekonomian Indonesia. Oleh karena itu diperlukan adanya UMKM, dengan adanya UMKM, maka perekonomian Indonesia dapat tetap berjalan dengan baik.

Penelitian ini bertujuan untuk meningkatkan hasil penjualan hasil olahan kerupuk ikan dengan sistem online yang ada di Kecamatan Bulak Kenjeran, Surabaya. Pada pembahasan yang ada pada penelitian ini, peneliti melakukan wawancara dengan dua narasumber yang mempunyai usaha hasil olahan kerupuk ikan. Pada saat melakukan wawancara, peneliti bertemu dengan pemilik usaha yang menaungi usaha hasil olahan kerupuk ikan. Pada saat bertemu dengan narasumber, ternyata tidak semua nelayan yang ada di wilayah tersebut memasarkan produknya pada media sosial yang ada. Pada kesempatan kali ini, peneliti menyampaikan pada narasumber bahwa dengan adanya penelitian yang dilakukan ini diharapkan para nelayan yang ada dapat memasarkan produknya secara ke seluruh wilayah yang ada di Indonesia. Oleh sebab itu, peneliti membantu para nelayan dengan memasarkan produknya melalui media sosial dengan cara online. Diharapkan produk yang diperjual-belikan dapat memiliki penghasilan yang lebih besar daripada yang sebelumnya.

Pada saat melakukan wawancara dengan narasumber pertama, beliau menyampaikan bahwa telah bekerja sebagai nelayan sejak beliau masih bujangan hingga saat ini beliau sudah menjadi seorang ayah. Beliau menyampaikan bahwa dengan adanya usaha yang dijalankan dapat memenuhi kebutuhan keluarganya. Beliau juga menyampaikan bahwa untuk saat ini, nelayan yang ada di Surabaya semakin sedikit, oleh karena itu beliau masih mempertahankan usaha yang dimilikinya. Narasumber pada penelitian pertama ini adalah Bapak Muhammad Yazid atau yang biasa dipanggil Pak Yazid. Beliau menyampaikan bahwa usaha yang dimilikinya ini sangat membantu perekonomian keluarganya. Beliau juga menambahkan bahwa faktor yang menunjang

keberhasilan usaha yang dimilikinya adalah dengan adanya rasa khas dari hasil olahan kerupuk ikan yang dihasilkan, serta dengan harga jual yang murah namun dengan kualitas yang baik. Beliau juga menambahkan bahwa usaha yang dimilikinya selama ini di pasarkan melalui mulut ke mulut saja, dan dipasarkan melalui teman terdekat yang dimiliki beliau. Untuk saat ini, beliau menyampaikan kepada peneliti bahwa kurang adanya pemasaran yang dimiliki oleh usahanya. Dengan adanya pemberdayaan UMKM yang dilakukan oleh peneliti, Pak Yazid merasa senang, karena usaha yang dimilikinya dapat dipasarkan melalui media sosial Instagram, dengan begini, usaha yang dimiliki beliau dapat diketahui oleh seluruh masyarakat Indonesia. Beliau juga menambahkan bahwa dengan adanya pemasaran melalui sosial media memudahkan Pak Yazid dalam memasarkan produknya. Pak Yazid menyampaikan seperti itu dikarenakan kurang adanya bantuan pemasaran yang diberikan oleh Pemerintah Kota Surabaya. Namun, beliau juga menyampaikan bahwa beberapa saat yang lalu Pemerintah Kota Surabaya sempat memberikan modal untuk usaha yang dimilikinya, karena pada saat itu hampir semua nelayan yang ada di jalan Nambangan mendapatkan bantuan dari Pemerintah Kota Surabaya. Dengan adanya modal tersebut, tentu saja Pak Yazid sangat merasa terbantu, karena kondisi beliau pada saat itu sedang tidak baik-baik saja. Beliau juga menyampaikan bahwa kurang adanya pengarahannya yang mumpuni dari para ahli maupun profesional tentang UMKM yang dimiliki oleh beliau.

Berdasarkan wawancara dengan narasumber kedua, beliau menyampaikan bahwa Untuk pembahasan kali ini, sebetulnya agak jauh ya, karena kita kilas balik ke belakang. Karena UMKM yang dimiliki oleh keluarga saya ini sudah ada sejak dulu, jadi sejak saya kecil, keluarga saya ini bisa dibilang sebagai keluarga pedagang, otomatis sejak saya masih TK bisa dibilang sudah membantu kedua orang tua saya jualan ikan hasil panen keluarga. Jadi, bisa dibilang saya dari kecil sudah ikut berjualan ikan, seperti berkeliling, mempunyai stand sendiri, jadi dengan adanya kebiasaan-kebiasaan itu memebentuk saya untuk menjadi pribadi yang senang berjualan. Jadi pada saat saya SMA, kebetulan saya bersekolah di SMAN 3 Surabaya, saya sempat mempraktikkan jiwa dagang yang sudah ada pada diri saya. Jadi, saya menawarkan produk yang dijual belikan oleh keluarga saya ini ke guru-guru serta teman-teman yang ada pada masa SMA, dan ternyata hasilnya juga sangat baik untuk perekonomian keluarga saya. Dapat dibilang, saya jadi memiliki kepercayaan diri yang baik untuk berdagang semenjak saat itu, karena saya dapat melakukan transaksi jual beli yang baik sejak saat itu. Nah, sejak saat itu, saya juga melanjutkan usaha dagang ini sampai saya kuliah, bahkan setelah lulus kuliah ini saya masih tetap melanjutkan berjualan, karena pernah pada suatu ketika keuntungan yang saya dapatkan dari hasil berjualan ini tidak kecil, dan mulai dari situ, saya dapat melatih kepribadian diri sendiri untuk menjadi pekerja keras, teliti, memiliki mentalitas tangguh, dan lain sebagainya. Beliau juga bergabung dengan UMKM p Bulak, Surabaya. Nah, karena saya bergabung, pada hari Sabtu malam minggu jika ada kegiatan, dan kebetulan ada giliran UMKM saya untuk ikut bergabung, maka UMKM saya ini ikut bergabung bersama komunitas tersebut. Nah, tapi kalau misalkan nama UMKM Diafish Kenjeran ini tidak ada jadwalnya, maka ya saya tidak ikut bergabung. Begitu, mas. Beliau juga mengikuti perkembangan jaman, dimana mengandalkan penjualan secara langsung/offline bisa dibilang keuntungan yang didapatkan hanya sedikit, dan apalagi untuk rumah yang saya tempati ini saya jadikan satu dengan toko, jadi tidak banyak orang yang bisa mengakses ke rumah saya.

Akhirnya, saya memanfaatkan teknologi yang ada, seperti adanya sosial media, seperti Instagram, facebook, dan juga whatsapp. Bisa dibilang, tiga sosial media yang saya sebutkan diatas adalah media sosial yang paling sering saya gunakan dalam memasarkan produk dagangan saya. Kalau untuk whatsapp, sesekali saya unggah status untuk teman-teman maupun saudara saya, kali saja diantara mereka ada yang ingin membeli produk dagangan saya. Untuk Instagram, kebanyakan saya gunakan sebagai platform media sosial yang saya gunakan untuk memasarkan produk dagangan saya melalui instagram stories seperti untuk unggah testimoni dari para

pelanggan yang sudah membeli produk yang saya jualkan. Terkadang, saya juga menunggah produk baru dari hasil olahan ikan yang saya jualkan ini pada instagram stories tersebut. Sedangkan untuk feeds instagram biasanya saya gunakan untuk strategi pemasaran yang lebih tertata, agar bila ada pelanggan baru yang akan membeli produk dari Diafish Kenjeran ini dengan mudah memilih produk yang akan dibeli. Sedangkan untuk di facebook, saya memasarkan produk jualan saya ini melalui marketplace yang ada didalamnya, Alhamdulillah, dengan saya memposting begitu ada beberapa pelanggan yang menghubungi saya melalui pesan di facebook saya. Tapi untuk posting di sosial media seperti Instagram story dan feeds sudah jarang saya lakukan sih, mas. Saya sepertinya sudah tidak memposting barang dagangan saya sejak beberapa bulan yang lalu. Beliau menambahkan manfaat pemberdayaan, ini saya mencoba dengan jalan seperti membuat PIRT, sertifikasi halal, serta berusaha untuk membuka cabang lebih banyak di pasar, serta meningkatkan pelayanan, kualitas produk, serta melakukan evaluasi dari kesalahan-kesalahan saya yang sebelumnya. Penjelasan tentang bantuan dari pemerintah yang disebut dengan PIRT. Jadi, PIRT ini adalah program dari pemerintah yang membuat produk yang saya jualkan ini mempunyai nomor seri agar dapat dipasarkan ke minimarket, ke toko-toko besar yang ada juga. Alhamdulillahnya lagi untuk UMKM yang saya miliki ini dibantu oleh pemerintah dalam proses pelaksanaan pembuatan seperti NIB (Nomor Induk Berusaha), selanjutnya akan dibantu untuk PIRT dan juga sertifikasi halal yang dibantu langsung oleh pemerintah. Seperti yang sudah saya jelaskan tadi, untuk NIB usaha saya ini kan sudah selesai dan berhasil dibuatkan, nah langkah selanjutnya adalah untuk PIRT dan juga sertifikasi halal dari program pemerintah tadi sih, mas.

Jika semuanya sudah siap, inshaaAllah saya juga siap untuk memasarkan produk yang saya jualkan ini lebih dikenal lagi untuk dapat lebih berkembang di masa depan. Karena dengan semua hal tadi sudah siap, saya juga akan membuat kemasan produk yang lebih menarik, lalu saya pasarkan pada pasar-pasar besar yang lebih banyak dijangkau oleh masyarakat luas. Harapan saya untuk masa depan, produk saya ini dapat dipasarkan di minimarket, agar produk saya ini lebih mudah diketahui oleh masyarakat luas. Kalau untuk UMKM yang diadakan oleh pemerintah Kota Surabaya khususnya, saya merasa bahwa UMKM yang saya miliki ini di prioritaskan juga, karena banyak program-program UMKM yang saat ini banyak di prioritaskan oleh pemerintah. Misalnya seperti mengikuti kegiatan yang diadakan oleh pemerintah Kota Surabaya, seperti mengikuti kegiatan di Jatim Expo, mengikuti bazaar nasional, pasti umkm saya ini di data oleh pihak kecamatan untuk bergabung pada kegiatan tersebut. Kalau untuk meningkatkan UMKM dalam bersaing, ada beberapa faktor, misalnya ada pemilik modal besar, dan modal yang saya miliki hanya sedikiy, bersaingnya adalah dengan masalah pada produk yang kita jualkan. Caranya adalah dengan bagaimana pasar dapat tertarik dengan kualitas produk yang kita jualkan. Untuk bisa memenangkan hal tersebut, hal pertama yang kita lakukan adalah meningkatkan kualitas produk, kedua meningkatkan kualitas pelayanan, ketiga dengan persaingan harga, keempat untuk jaminan bila produk itu rusak, serta jangkauan, karena menurut saya jangkauan itu penting. Alhamdulillah, UMKM yang saya miliki ini memiliki dampak positif. Karena dengan adanya bantuan dari pemerintah Kota Surabaya, saya juga merasa diuntungkan.

Dengan adanya program tersebut, pendapatan yang diterima oleh UMKM saya ini juga meningkat, karena pasar yang ada saat adanya program tersebut juga besar dan dapat dijangkau oleh siapa saja. Kalau untuk membantu masyarakat secara keseluruhan saya tidak tahu pasti yaa untuk dampaknya. Tapi, jika untuk merasakan dampak dari masyarakat kecil, mungkin saja iya. Karena begini, dengan adanya perputaran dana yang saya dapatkan dari hasil belanja dari supplier saya, misalnya begini, anggaplah saja dengan modal Rp 3.000.000, nah itu kan berarti uang saya

sudah keluar sebanyak yang terbilang diatas itu untuk mensupply produk saya. Setelah itu, saya juga mensupply ke toko-toko lain yang dapat dibilang efeknya nanti ada pada pedagang-pedagang kecil yang bersagkutan tersebut. Bisa dibilang mereka mendapatkan dampak dan terbantu untuk meningkatkan perekonomian yang mereka miliki. Karena produk yang saya jualkan ini Alhamdulillah banyak peminatnya, nah jika tokonya banyak, ya lumayan efeknya, seperti itu. Dan juga pengaruhnya ada banyak seperti ke nelayan, ke pedagang dan supplier, ke toko kelontong yang saya supply, dan termasuk ke Diafish Kenjeran ini juga. Dan ketika saya mempunyai sumberdaya ekonomi yang memadai, inshaaAllah dampaknya juga baik untuk masyarakat sekitar. Pada saat menanyakan tentang hambatan, narasumber kedua menyampaikan bahwa Hambatannya adalah apabila saya sedang semangat dan produk yang akan saya jualkan sedang banyak, dan saya melihat pasar juga dalam kondisi ramai, namun ternyata UMKM yang saya miliki ini tidak sedang posisi jaga untuk berjualan di jembatan Surabaya, saya merasa disitulah hambatan saya.

Karena untuk jadwal jaga yang sudah ditetapkan oleh pemerintah Surabaya ini tidak selalu dapat berjualan di hari sabtu malam minggu, maupun minggu malam senin. Cara untuk mengatasi hambatan yang saya alami ini adalah dengan menjual produk yang saya miliki ini ke pasar yang lain, supaya saya tetap bisa menghasilkan uang dari produk yang saya jualkan ini. Kalau untuk mentor yang ahli dalam hal bisnis, kalau untuk konseling sih belum pernah saya lakukan. Tapi untuk beberapa kali saya mengobrol dan juga sharing dengan sesama pedagang. Misalnya kapan hari saya melakuakn perbincangan dengan kawan saya yang sudah membuka akun di shopee, kawan saya ini juga menawarkan saya untuk bergabung dengannya dan produk saya dipasarkan pada shopee tersebut, dan alhamdulillahnya berhasil. Dari situ, saya juga mendapatkan manfaat dari pemasaran melalui shopee tersebut. Setelah itu saya juga bisa melakkukan sharing dengan orang tua saya yang mana sudah berkecimpung di dunia bisnis UMKM ini, dan saya juga mempunyai wawasan dengan membaca buku untuk meningkatkan omzet dan lain sebagainya.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil analisis data di atas, penelitian yang dilakukan dengan pembahasan menurut indikator Pemberdayaan yang dikemukakan oleh Suharto (2014:50) maka didapatkan kesimpulan dari peneliti sebagai berikut:

1. Kegiatan yang terencana dan kolektif, Pada pembahasan kegiatan terencana dan kolektif ini dapat dikatakan bahwa pemberdayaan yang dilakukan oleh Pemerintah Kota Surabaya dapat dikatakan kurang merata pada pegiat UMKM yang ada di sekitaran jalan Nambangan, Surabaya. Karena tidak semua pegiat UMKM di wilayah tersebut masuk ke dalam grup UMKM Kecamatan Bulak Kenjeran, Surabaya.
2. Memperbaiki kehidupan masyarakat, Pada pembahasan untuk memperbaiki kehidupan masyarakat, dapat dikatakan bahwa pemberdayaan yang ada disekitaran jalan Nambangan Surabaya ini hampir merata, karena beberapa waktu yang lalu sempat ada bantuan modal dari Pemerintah Kota Surabaya yang membuat pegiat UMKM serta nelayan yang ada di wilayah tersebut dapat mengembangkan bisnis UMKMnya.
3. Prioritas bagi kelompok lemah atau kurang beruntung, Pada pembahasan pada indikator ini dapat dikatakan bahwa bila pegiat UMKM yang ada pada wilayah tersebut aktif maka akan mendapatkan prioritas yang sangat baik dari pemerintah Kota Surabaya, sedangkan bila kurang aktif maka kurang merasakan dampak yang ada dari pemberdayaan yang dilakukan oleh pemerintah Kota Surabaya. Oleh sebab itu, seharusnya baik pemerintah maupun pegiat UMKM yang ada di wilayah tersebut lebih dapat aktif dan mengutarakan pendapatnya satu sama lain.

4. Dilakukan melalui program peningkatan kapasitas, Pada pembahasan yang ada di indikator ini, pegiat UMKM yang ada disekitaran jalan Nambangan Surabaya juga memiliki perbedaan. Untuk pegiat UMKM yang kurang aktif dapat merasakan bahwa harus berusaha untuk memasarkan produknya dengan meningkatkan kualitas secara mandiri. Sedangkan apabila pegiat UMKM tersebut lebih aktif, maka UMKM yang dimilikinya dapat mendapatkan peningkatan kapasitas dengan adanya bantuan yang diberikan oleh pemerintah Kota Surabaya.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Moleong, j, Lexy. 2006. Metodologi Penelitian Kualitatif. Bandung: PT. Remaja Rosdakarya
- Sugiyono. 2009. Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D. Bandung: Alfabeta
- Euis Hasmita Putri, *ejournal.an.fisip-unmul*. Volume 5, Nomor 1, 2017
- Budiardjo, Meriam. 2000. Dasar-Dasar Ilmu Politik. PT. Gramedia Pustaka Indonesia. Jakarta
- Habibi, Ahmad Syahid. 2015. Jurnal. Pemberdayaan Masyarakat Marginal di Perkotaan.
- Edi Suharto, 2017. Membangun Masyarakat Memberdayakan Rakyat Kajian Strategi Pembangunan Kesejahteraan Sosial dan Pekerja Sosial. Bandung: PT Refika Aditama.
- Kotler dan Keller. 2014. Manajemen Pemasaran. Jilid I. Edisi Ke 13. Jakarta: Erlangga.
- Damayanti, H. L., & Anando, A. A. (2021). Peran Guru Dalam Menumbuhkembangkan Kemandirian Siswa Melalui Pembelajaran Inkuiri. *Jurnal Sinestesia*, 11(1), 52–59. <https://doi.org/10.53696/27219283.59>
- Koswara, S. 2009. Seri Teknologi Pangan Populer (Teori Praktek). Teknologi Pengolahan Roti. e-Book Pangan.com.
- Amertaningtyas, D., Masdiana Ch. P., Manik E S., Abdul M, and Khothibul U. 2010. Kualitas organoleptik (kerenyahan dan rasa) kerupuk kerupuk kulit kelinci pada teknik buang bulu yang berbeda. Fakultas Peternakan. Universitas Brawijaya Malang. *Jurnal Ilmu dan Teknologi Hasil Ternak (JITEK)*. Volume 5 Nomor 1 (18-22)
- Anwas, M. (2014). Oos. Pemberdayaan Masyarakat Di Era Global. Bandung: Alfabeta.
- Apriyanti. (2011). ANALISIS PROGRAM PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM PENANGGULANGAN KEMISKINAN KOTA SEMARANG (Kasus Implementasi Program Pinjaman Bergulir PNPM Mandiri Perkotaan Kelurahan Kemijen Kecamatan Semarang Timur Kota Semarang Tahun 2008-2010). Semarang: Undip.
- Ernis, Tresiana, Novita dan Hutagalung, Simon. 2007. Partisipasi Masyarakat Dalam Program Pemberdayaan Masyarakat di Lampung Barat, Skripsi, Unpublished
- Muslim, A. (2017). Analisis Kegagalan Program Nasional Pemberdayaan Masyarakat dalam Membangun Kemandirian Masyarakat Miskin (Studi Kasus di Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Jawa Tengah, dan Jawa Timur). *Jurnal Penyuluhan*, 79-87.
- Nugroho, D., & Wrihatnolo, R. R. (2007). Manajemen pemberdayaan. Jakarta, PT Alex Media Komputido
- Kleden, I. (2004). Masyarakat dan negara: sebuah persoalan. Jakarta: Penerbit Agromedia Pustaka.
- Sulistiyani, A. T. (2004). Kemitraan dan model-model pemberdayaan. Gava Media.
- Suharto, E. (2009). Membangun masyarakat memberdayakan rakyat.
- Sumodiningrat, G. (2007). Pemberdayaan sosial: kajian ringkas tentang pembangunan manusia Indonesia. Penerbit Buku Kompas