

**STRATEGI LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK (LKSA) ULIL
ALBAB DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN PENDAPATAN
MELALUI *ENTREPRENEUR* DI KOTA PROBOLINGGO**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri

Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

untuk memenuhi persyaratan memperoleh

gelar Sarjana Sosial (S.Sos)

Fakultas Dakwah

Program Studi Manajemen Dakwah



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
JEMBER

Oleh:

Fatimatuz Zahro
NIM. 204103040014

**UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH
JUNI 2024**

**STRATEGI LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK (LKSA) ULIL
ALBAB DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN PENDAPATAN
MELALUI *ENTREPRENEUR* DI KOTA PROBOLINGGO**

SKRIPSI

diajukan kepada Universitas Islam Negeri
Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh
gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Fakultas Dakwah
Program Studi Manajemen Dakwah

Oleh:

Fatimatuz Zahro
NIM. 204103040014

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ

Disetujui Pembimbing
J E M B E R



Dr. H. MISBANUL MUNIR, MM.
NIP. 19671201193031001

**STRATEGI LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK (LKSA) ULIL
ALBAB DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN PENDAPATAN
MELALUI *ENTREPRENEUR* DI KOTA PROBOLINGGO**


SKRIPSI

telah diuji dan diterima untuk memenuhi salah satu
persyaratan memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos)
Fakultas Dakwah
Program Studi Manajemen Dakwah

Hari : Selasa
Tanggal : 11 Juni 2024

Tim Penguji

Ketua


Aprilya Fitriani, M.M.
NIP.199104232018012002

Sekretaris

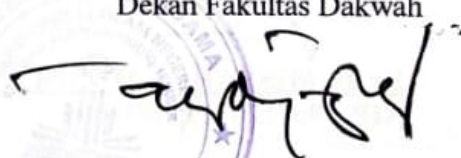

Ani Ootuz Zuhro' Fitriana, S.E., MM.
NIP.199602242020122007

Anggota :

1. Dr. Imam Turmudi, M.M.
2. Dr. H. Misbahul Munir, M.M.

Menyetujui

Dekan Fakultas Dakwah


Dr. Fawaizul Umam, M.Ag.
NIP.197302272000031001

MOTTO

... إِنَّ اللَّهَ لَا يُعَيِّرُ مَا بَقِيَ حَتَّىٰ يُعَيِّرُوا مَا بِأَنفُسِهِمْ ...

“...Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri...” (QS. Surat Ar-Ra’d ayat 11).¹



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

¹ Departemen Agama RI, AL-Qur'an Terjemah dan Tafsir (Bandung: Jabal, 2010)

PERSEMBAHAN

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur saya panjatkan kepada Allah SWT atas berkat dan karunianya yang melimpah serta banyak nya pertolongan yang sudah mempermudah saya sehingga sehingga terselesaikannya skripsi ini dengan baik dan lancar. Teriringi doa serta terima kasih saya persembahkan karya sederhana ini kepada:

1. Kedua orang tua tercinta, Bapak Suwarso dan Ibu Wahyuni Mas'amah terimakasih yang mendalam atas doa dan dukungannya, serta ketulusan dan keikhlasannya yang telah memberikan kasih sayang dan mendidik, membimbing dan mengajarkan banyak hal serta menjadi salah satu sumber kekuatan dan motivator terbaik dalam hidup.
2. Kakak-kakak saya Muhammad Syaiful Hakam, Siti Quroatul Ainiyah, adik saya Muhammad Bachtiar habibi, tunangan saya Muhammad Khoiruddin Munir, dan seluruh keluarga besar. Terimakasih atas dukungan dan semangatnya, waktu dan tenaganya, motivasi dan doanya yang selalu diberikan kepada saya sampai saat ini.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KATA PENGANTAR

Bismillahirrahmanirrahim

Puji syukur peneliti sampaikan kepada Allah SWT yang telah melimpahkan rahmat, tahufiq, hidayah, serta inayah nya sehingga sampai saat ini masih bisa merasakan kenikmatan Iman dan Islam. Sehingga peneliti dapat menyelesaikan skripsi ini dengan judul: Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo. Shalawat dan salam selalu tercurah limpahkan kepada junjungan Nabi besar Muhammad SAW yang telah membawa kita pada kehidupan yang penuh perkembangan ilmu pengetahuan seperti saat ini.

Penulisan skripsi ini diajukan untuk memenuhi salah satu syarat kelulusan pada jenjang Strata 1 pada program studi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember. Penulis menyadari dalam penelitian skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, dan banyak kekurangan baik dalam metode penelitian maupun dalam pembahasan materi. Hal tersebut dikarenakan kurangnya pengetahuan Penulis. Sehingga Penulis mengharapkan saran dan kritik yang bersifat membangun.

Tanpa adanya motivasi dan bimbingan dan arahan dari berbagai pihak, pastinya penelitian skripsi ini tidak akan berjalan dengan baik. Oleh karena itu, peneliti menyadari dan menyampaikan terima kasih yang sedalam-dalamnya Kepada:

1. Prof. Dr. H. Hepni, S. Ag, M.M. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
2. Dr. Fawaizul Umam M. Ag selaku Dekan Fakultas Dakwah Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember
3. Aprilya Fitriani, S.M.B., M.M. selaku Koordinator Program Studi Manajemen Dakwah (MD)

4. Dr. H. Misbahul Munir, M.M. selaku dosen pembimbing skripsi yang telah meluangkan waktu memberikan bimbingan, arahan dan motivasi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan dengan baik
5. Pembina yayasan atau pendiri LKSA, ketua LKSA serta seluruh pengurus Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Ulil Albab Nusantara yang telah mengizinkan dan meluangkan waktunya untuk membantu peneliti dalam melakukan penelitian.
6. Seluruh Dosen Fakultas Dakwah IAIN Jember yang telah memberikan Ilmunya kepada kami.
7. Segenap Civitas Akademika Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Tiada balasan yang dapat peneliti sampaikan selain ucapan terimakasih dan semoga segala amal baiknya diterima oleh Allah SWT. Dalam penelitian skripsi ini peneliti telah berusaha semaksimal mungkin dan dari peneliti menyadari bahwa skripsi ini sangat jauh dari kata sempurna. Maka dari itu, peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dan kesempurnaan skripsi ini.

Jember, 18 Mei 2024

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

Fatimatuz Zahro
NIM. 204103040014

ABSTRAK

Fatimatuz Zahro, 2024: *Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui Entrepreneur Di Kota Probolinggo*

Kata Kunci: Strategi, Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak, *Entrepreneur*

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) merupakan lembaga perlindungan anak yang diadakan oleh pemerintah yang berfungsi memberikan perlindungan dan kesejahteraan terhadap hak-hak anak. Salah satunya yaitu LKSA Ulil Albab yang berada di Kota Probolinggo. Meskipun LKSA program yang diadakan oleh pemerintah sampai saat ini LKSA Ulil Albab tidak mendapatkan bantuan dari pemerintah, sehingga untuk membuat LKSA Ulil Albab harus berwirausaha untuk meningkatkan pendapatannya supaya dapat memenuhi kebutuhan-kebutuhan lembaga.

Fokus masalah yang diteliti dalam skripsi ini adalah: 1) bagaimana strategi yang di gunakan LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di kota probolinggo? 2) apa saja faktor penghambat dan pendukung dalam melakukan strategi pada LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di kota probolinggo?

Tujuan penelitian ini adalah: 1) Untuk menganalisis strategi yang di gunakan LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo. 2) Untuk menganalisis faktor penghambat dan pendukung dalam melakukan strategi pada LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo.

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif yang bersifat deskriptif yaitu menggambarkan situasi tertentu berdasarkan data yang diperoleh dilapangan secara terperinci. Penelitian ini menggunakan teknik pengumpulan data dengan observasi, wawancara, dan dokumentasi. Dalam menentukan informan peneliti menggunakan teknik *purposive sampling*.

Penelitian ini memperoleh kesimpulan 1) Strategi yang digunakan LKSA dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* terdiri dari tiga tahap strategi yaitu formulasi strategi, implementasi strategi, dan evaluasi strategi; 2) Faktor penghambat yang dialami oleh LKSA dalam menjalankan usahanya yaitu minimnya dana untuk menambah modal, tempat produksi yang kurang memadai dan ada nya banyak pesaing baru. Adapun faktor pendukung yaitu SDM yang berkompeten dan memiliki semangat kerja tinggi, berada di tempat yang strategis, dan anak-anak di LKSA yang membantu lembaga dalam memasarkan produk.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN TIM PENGUJI	iii
MOTTO	iv
PERSEMBAHAN.....	v
KATA PENGANTAR.....	vi
ABSTRAK	viii
DAFTAR ISI.....	ix
DAFTAR TABEL	xi
DAFTAR GAMBAR.....	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Konteks Penelitian.....	1
B. Fokus Penelitian.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Manfaat Penelitian	8
E. Definisi Istilah.....	9
F. Sistematika Pembahasan	11
BAB II KAJIAN PUSTAKA	14

A. Penelitian terdahulu.....	14
B. Kajian Teori.....	20
BAB III METODE PENELITIAN	36
A. Pendekatan dan jenis penelitian	36
B. Lokasi penelitian	37
C. Subyek penelitian	37
D. Teknik pengumpulan data	39
E. Analisis data	40
F. Keabsahan data.....	42
G. Tahap-tahap penelitian	44
BAB IV PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS	46
A. Gambaran Objek Penelitian	46
B. Penyajian dan Analisis Data.....	52
C. Pembahasan Temuan.....	76
BAB V PENUTUP	86
A. Kesimpulan	86
B. Saran.....	88
DAFTAR PUSTAKA.....	89
LAMPIRAN-LAMPIRAN	93

DAFTAR TABEL

No. Uraian	Hal
Tabel 2. 1 Tabulasi Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu	19
Tabel 4. 1 Matrix Internal Factor Evaluation (IFE Matrix) <i>Entrepreneur</i> LKSA Ulil Albab	68
Tabel 4. 2 Scanning Matriks Swot	71



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

DAFTAR GAMBAR

No. Uraian	Hal
Gambar 4. 1 Struktur Yayasan Absor Darul Qur'an (LKSA Ulil Albab).....	49
Gambar 4. 2 Struktur Unit Usaha LKSA Ulil Albab.....	52
Gambar 4. 3 Matrix Space	70



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Berdasarkan data Badan Pusat Statistik (BPS), diperkirakan jumlah populasi penduduk Indonesia sebanyak 278,8 juta jiwa di tahun 2023. Jumlah tersebut meningkat 1,1% jika dibandingkan dengan tahun sebelumnya yang sebanyak 275,7 juta jiwa. Seiring dengan bertambahnya jumlah populasi, kepadatan penduduk pun ikut meningkat. Pada tahun ini, populasi penduduk di dalam negeri diperkirakan sebesar 147,27 orang/km². Angkanya naik 1,1% dari tahun lalu yang sebesar 145,7 orang/km².² Menurut data UNICEF, populasi anak yang berusia di bawah 18 tahun secara global diprediksikan mencapai 2,4 miliar pada 2023. Indonesia menjadi negara dengan populasi anak terbesar ketujuh di dunia pada tahun ini yaitu 82,96 juta jiwa.³ Di kota Probolinggo sendiri Berdasarkan data dari Badan Pusat Statistik, Hasil Proyeksi Penduduk Interim 2020-2023, jumlah penduduk Kota Probolinggo pada tahun 2023 adalah sebesar 245.174 jiwa yang terdiri dari 121.500 orang laki-laki dan 123.674 orang perempuan.⁴

Tempat anak dalam memulai dan mengenal kehidupan adalah Keluarga. Hal ini harus dipahami dan disadari oleh setiap keluarga, bahwa anak lahir dan dibesarkan dalam lingkungan keluarga yang menjadi tempat tumbuh

² Monavia Ayu Rizaty, "Data Jumlah Penduduk Indonesia (2013-2023)", *DataIndonesia.Id*, November 2023. dataindonesia.id

³ Monavia Ayu Rizaty, "Ini 8 Negara Dengan Populasi Anak Terbanyak Di Dunia Pada 2023", *DataIndonesia.Id*, Juni 2023, dataindonesia.id.

⁴ "Jumlah Penduduk Di Kota Probolinggo (Jiwa), 2018-2020", *Badan Pusat Statistik Kota Probolinggo*, 2024, probolingkokota.bps.go.id.

kembangnya sehingga anak menjadi seseorang yang mandiri. Pendidikan dalam keluarga memberi pengalaman pertama bagi anak sehingga menjadi peran penting dalam perkembangan pribadinya. Jadi, kondisi pendidikan keluarga harus diperhatikan, sebab dari sinilah perkembangan pikiran, psikis dan emosional anak dimulai dan dibentuk.⁵

Anak-anak merupakan aset utama generasi penerus bangsa, sehingga keluarga, masyarakat dan negara bertanggung jawab atas tumbuh kembang anak sejak dini. Namun ada beberapa faktor yang mempengaruhi proses tumbuh kembang anak yaitu psikis, biologis, sosial, ekonomi maupun kultural yang berdampak pada hak-hak anak yang tidak terpenuhi. Anak yatim, anak yatim piatu dan anak-anak terlantar adalah anak-anak yang membutuhkan perlindungan khusus (*children in need of special protection*) dari keluarga, masyarakat maupun pemerintah.⁶

Sebagai umat muslim Allah menghendaki untuk berbuat baik kepada anak yatim. Sebab berbuat baik kepada mereka, dapat meringankan kehidupan, menghilangkan kesengsaraan dan mengangkat martabat manusia. Seperti yang telah dituangkan dalam Al-Qur'an surah An Nisa ayat 36.

وَاعْبُدُوا اللَّهَ وَلَا تُشْرِكُوا بِهِ شَيْئًا وَبِالْوَالِدَيْنِ إِحْسَانًا وَبِذِي الْقُرْبَىٰ
وَالْيَتَامَىٰ وَالْمَسْكِينِ وَالْجَارِ ذِي الْقُرْبَىٰ وَالْجَارِ الْجُنُبِ وَالصَّاحِبِ بِالْجَنبِ
وَابْنِ السَّبِيلِ وَمَا مَلَكَتْ أَيْمَانُكُمْ ۚ إِنَّ اللَّهَ لَا يُحِبُّ مَن كَانَ مُخْتَالًا فَخُورًا ۙ

⁵ Hasbullah, *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan* (Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012). 39

⁶ Sutinah, "Analisa Keberadaan LKSA ", *Jurnal Sosiologi Dialektika*, no. 1, (2018). 67

Artinya: "Dan sembahlah Allah dan janganlah kamu mempersekutukan-Nya dengan sesuatu apa pun. Dan berbuat-baiklah kepada kedua orang tua, karib-kerabat, anak-anak yatim, orang-orang miskin, tetangga dekat dan tetangga jauh, teman sejawat, ibnu sabil dan hamba sahaya yang kamu miliki. Sungguh, Allah tidak menyukai orang yang sombong dan membanggakan diri." (QS. An-Nisaa: 36).⁷

Berdasarkan Data Badan Pusat Statistik di tahun 2019, jumlah anak terlantar di Indonesia sebanyak 3.488.309 orang sedangkan BPS Provinsi Jawa Timur jumlah anak terlantar pada tahun 2020 yaitu 1.198.098 jiwa, dan di Kota Probolinggo sendiri berdasarkan data layanan PMKS jumlah yang terlantar yaitu 93 orang.⁸

Pemerintah Indonesia mempunyai kewajiban untuk memperhatikan, merawat, serta menjaga kehidupan fakir miskin dan anak-anak terlantar dimana hal ini telah di atur di dalam Undang-Undang Dasar Republik Indonesia yaitu pada pasal 34 ayat 1 tahun 1945. Dalam menghadapi permasalahan ini pemerintah telah melakukan berbagai cara yaitu dengan memberikan bantuan-bantuan yang diperlukan terhadap yayasan atau panti asuhan.

Panti asuhan atau lembaga kesejahteraan sosial anak merupakan Lembaga yang biasanya dikenal oleh masyarakat dalam menjalani kegiatan pengasuhan anak. Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) merupakan lembaga yang berfungsi menjaga kesejahteraan anak dan melindungi hak-hak anak untuk

⁷ Al Qur'an, Surah An-Nisa (4): 36

⁸ Dinsos PPPA, "Penyandang Masalah Kesejahteraan Sosial (PMKS)", *Spot Handal*, Juni 2024, dinsospppa.probolinggokota.go.id

mewakili peran orang tua sebagaimana mestinya. Dalam Peraturan Menteri Sosial RI Nomor : 30 / Huk / 2011 pasal 2, lembaga kesejahteraan sosial anak merupakan lembaga yang diadakan oleh pemerintah, pemerintah daerah atau masyarakat dalam menciptakan kesejahteraan anak.⁹ Menurut KBBI, LKSA adalah tempat atau rumah untuk, merawat, menjaga dan membimbing anak yang membutuhkan perlindungan dan perhatian khusus.¹⁰

Menurut Data Terpadu Kementerian Sosial pada bulan Mei 2021 Jumlah LKSA yang terdaftar mencapai 3.914. Sedangkan data dari Fornas PSAA LKSA mencatat bahwa jumlah LKSA sebanyak 6.320. Data ini mengindikasikan masih banyak LKSA yang tidak mendaftar ke Data Terpadu Kementerian Sosial.¹¹ Sedangkan di Jawa Timur terdapat 1.605 LKSA, yang dimana 760 LKSA terakreditasi sementara 845 LKSA belum terakreditasi. Dan di Kota Probolinggo sendiri jumlah LKSA yaitu 13 lembaga, yang dimana LKSA tersebut bertugas untuk memberi bantuan dalam perawatan anak di luar lingkungan keluarga, seperti panti asuhan anak yang berada di bawah binaan Dinas Sosial Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak.¹²

Sebagian besar masyarakat Indonesia mengetahui bahwa panti asuhan merupakan tempat yang menaungi anak yatim/piatu, yatim piatu dan anak terlantar. Pada Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab ini

⁹ Permensos 30/HUK/2011 Tentang Standar Nasional Pengasuhan Anak Bagi Lembaga Kesejahteraan Sosial, pasal 2

¹⁰ Admin Dinsos, "Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA)", *Dinas Sosial*, 2018, dinsos.bulelengkab.go.id.

¹¹ Ellya Susilowati, "Praktik Perlindungan Anak Terlantar", *Jurnal Sosio Informa*, no.1 (2022), 91.

¹² Wali Kota Probolinggo, *Peraturan Wali Kota Probolinggo*, 2022.

merupakan yayasan non panti artinya tidak ada tempat untuk persinggahan atau tidak ada asuh bagi anak-anak karena yayasan dengan status non panti bukan untuk persinggahan bagi anak asuh tetapi hanya pelayanan dan penyantunan terhadap anak-anak dari keluarga kurang mampu/ dhuafa, dan anak yatim/piatu atau yatim piatu.¹³

Meskipun LKSA adalah lembaga yang di adakan oleh pemerintah, namun tidak menutup kemungkinan dana LKSA yang diberi oleh pemerintah cukup untuk menanggulangi pembiayaan program-program yang di adakan LKSA sehingga dapat mengalami kendala dalam menunjang kegiatannya. Untuk menghindari adanya masalah tersebut, LKSA diharapkan tidak hanya bergantung pada bantuan pemerintah namun juga memiliki kemampuan untuk mencari pendapatan secara mandiri.

Faktanya salah satu LKSA yang ada di kota Probolinggo yaitu LKSA Ulil Albab Probolinggo sampai saat ini belum mendapatkan bantuan dari pemerintah setempat, sehingga membuat lembaga tersebut harus mencari pendapatan secara mandiri dalam pembiayaan kegiatan-kegiatan yang ada di LKSA, seperti kegiatan keagamaan bahkan program lainnya di LKSA tersebut melalui *entrepreneur* yang di lakukan oleh pendiri LKSA Ulil Albab Probolinggo.¹⁴

Entrepreneur atau wirausaha yang di lakukan oleh LKSA ini terdiri dari beberapa usaha. *Entrepreneur* merupakan wirausaha. Menurut KBBI, *entrepreneur* adalah seseorang yang mempunyai berbakat dalam mengetahui

¹³ Marketing Team, "Ternyata Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak, Panti Asuhan Dan Non Panti Punya Arti Berbeda Lho", *Kapiler*, 2018, kapilerindonesia.com.

¹⁴ Hasil Observasi, Januari 2024

produk baru, menyusun cara baru dalam membuat produk, mengatur modal operasional, dan menyusun operasi pengadaan produk baru.¹⁵

Tujuan adanya *entrepreneur* di LKSA Ulil Albab yaitu untuk meningkatkan kemandirian pendapatan lembaga tersebut melalui beberapa usaha yang telah dibangun. Beberapa usaha yang dilakukan oleh LKSA Ulil Albab tersebut yaitu membuat sabun cuci piring dan membuat minyak rambut atau pomade.¹⁶ Usaha-usaha tersebut akan berpengaruh pada peningkatan pendapatan lembaga. Jadi, berdasarkan uraian latar belakang tersebut, penelitian ini di menekankan pada masalah yang menyangkut bagaimana strategi LKSA dalam mencari dana untuk pembiayaan kegiatan-kegiatan yang ada di lembaga tersebut dari usaha *entrepreneur*. Oleh karena itu peneliti berminat untuk melakukan penelitian dan pembahasan yang lebih mendalam mengenai “STRATEGI LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK (LKSA) ULIL ALBAB DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN PENDAPATAN MELALUI *ENTREPRENEUR* DI KOTA PROBOLINGGO”.

B. Fokus Penelitian

Dalam penelitian kualitatif terdapat batasan masalah yang memuat tentang pokok permasalahan secara umum. Penentuan fokus dalam penelitian kualitatif didasarkan pada tingkat kebaruan informasi yang akan didapatkan dari keadaan lapangan(sosial).¹⁷ Karena luasnya masalah yang ada di situasi sosial, peneliti

¹⁵ Joko Warino, "Pengertian Entrepreneur", *Ritaelfianis.ID*, 2024, ritaelfianis.id.

¹⁶ Hasil Observasi, Januari 2024

¹⁷ Sugiyono, "*Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*" (Bandung: ALFABETA, 2013).

menetapkan dua fokus masalah yang akan diteliti. Mengacu pada latar belakang yang telah dijabarkan diatas, maka fokus penelitian yang ditetapkan pada penelitian ini yaitu:

1. Bagaimana strategi yang di gunakan lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA) Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo?
2. Apa saja faktor penghambat dan pendukung dalam melakukan strategi pada lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA) Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan penelitian adalah sebuah gambaran mengenai tujuan ketika melaksanakan penelitian. Tujuan penelitian berpedoman pada fokus penelitian yang sudah ditetapkan. Berlandaskan dari fokus penelitian diatas, tujuan pada penelitian ini diantaranya:

1. Untuk menganalisis strategi yang di gunakan lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA) Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo.
2. Untuk menganalisis faktor penghambat dan pendukung dalam melakukan strategi pada lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA) Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo.

D. Manfaat Penelitian

Peneliti berharap dengan adanya pembahasan dan penelitian ini bisa bermanfaat bagi peneliti sendiri, lembaga, masyarakat dan para pembaca lainnya. Pada penelitian ini terdapat dua manfaat yaitu teoritis dan praktis:

1. Manfaat Teoritis

- a. Penelitian ini diharapkan dapat menambah ilmu pengetahuan dan wawasan mendalam tentang Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo.
- b. Penelitian ini di harapkan sebagai referensi dan pijakan bagi penelitian-penelitian selanjutnya yang serupa.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi lembaga UIN
Guna untuk referensi bagi mahasiswa UIN KHAS Jember dan untuk menambah daftar bacaan atau referensi di Perpustakaan UIN KHAS Jember.
- b. Bagi LKSA
Dapat dijadikan landasan untuk saran dan masukan pendiri LKSA Ulil Albab Probolinggo dan pihak-pihak terkait untuk mengembangkan wirausaha yang telah berjalan supaya terus berkembang dan dapat memenuhi pembiayaan yang diperlukan oleh LKSA tersebut.

E. Definisi Istilah

Bagian ini berisi tentang pengertian istilah-istilah penting yang dijadikan acuan pada judul penelitian. Tujuan dari definisi istilah yaitu supaya tidak terjadi kesalahpahaman terhadap makna yang dimaksudkan oleh peneliti. Definisi istilah penelitian ini yaitu:

1. Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA)

Strategi adalah proses penetapan tujuan organisasi, pengembangan kebijakan dan perencanaan untuk mencapai sasaran tersebut, serta mengalokasikan sumber daya untuk menerapkan kebijakan dan merencanakan pencapaian tujuan organisasi.

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) adalah pihak yang menyelenggarakan pengasuhan anak sebagai solusi terakhir untuk pengganti peran orang tua kepada anak yang kurang mendapatkan perhatian supaya kesejahteraan anak tetap terjaga, yang dimana hal tersebut telah ditentukan oleh undang-undang. LKSA juga di bagi 2 macam yaitu LKSA yang bersifat panti asuhan artinya anak asuh singgah di yayasan atau lembaga tersebut dan non-panti yakni tidak ada tempat singgah untuk anak asuh seperti LKSA Ulil Albab yang dijadikan tempat penelitian pada skripsi.

Strategi LKSA yaitu serangkaian proses perencanaan yang telah ditetapkan oleh LKSA, hal tersebut untuk mencapai sasaran tujuan LKSA yaitu untuk memberi pelayanan atau alternatif bagi anak terlantar supaya kesejahteraan anak tetap terjaga.

2. Kemandirian Pendapatan

Pendapatan merupakan sesuatu yang dihasilkan dari usaha yang telah dilakukan oleh individu atau lembaga, yang berupa barang maupun uang. Kemandirian pendapatan adalah upaya lembaga atau organisasi untuk mendapatkan jumlah uang yang di peroleh dari kegiatan penjualan produk dan/atau jasa, yang hasilnya untuk keperluan lembaga itu sendiri.

3. *Entrepreneur*

Entrepreneur adalah peningkatan kewirausahaan bisa dilakukan dengan mengadakan pelatihan, latihan, atau metode lainnya untuk memperkuat semangat dan sikap kewirausahaan. *Mindset* seseorang dalam membangun mental kewirausahaan disebut dengan budaya kewirausahaan. Budaya merupakan perspektif yang dimiliki oleh suatu kelompok dalam menyelesaikan tantangan, baik dalam menghadapi perubahan dari luar maupun dalam mengatur hubungan di dalam kelompok tersebut. Menurut Koentjaraningrat, budaya adalah totalitas sistem, ide, perilaku, dan pencapaian manusia yang menjadi bagian dari kehidupan masyarakat, diperoleh melalui proses pembelajaran. Tiga wujud kebudayaan menurut Koentjaraningrat:

- a) Wujud kebudayaan sebagai ide, gagasan, nilai atau norma. Ciri-cirinya bersifat konseptual, tidak dapat dijabarkan secara fisik atau direkam dalam gambar, dan berada dalam pikiran masyarakat di mana budaya tersebut berkembang. Contoh dalam *entrepreneur*

yaitu pelatihan *life skill*, pekatihan untuk membangkitkan motivasi berwirausaha seminar dan lain sebagainya.

- b) Wujud kebudayaan yang kedua disebut dengan sistem sosial. Sistem sosial dijelaskan Koentjaraningrat adalah seluruh aktifitas manusia atau segala bentuk tindakan manusia yang berinteraksi dengan manusia lainnya. Aktifitas ini bisa dikatakan kebiasaan masyarakat atau lembaga. Contoh wujud kebudayaan sosial dalam *entrepreneur* yaitu menyapa pelanggan yang datang, dan harus bersikap ramah.
- c) Kemudian wujud ketiga kebudayaan disebut dengan kebudayaan fisik. Wujud kebudayaan ini bersifat konkret karena merupakan benda-benda dari segala hasil ciptaan, karya, tindakan, aktivitas, atau perbuatan manusia dalam masyarakat. Wujud kebudayaan ini dalam *entrepreneur* yaitu produk yang di hasilkan oleh lembaga dalam usaha nya.

F. Sistematika Pembahasan

Bagian ini adalah ringkasan dari isi skripsi yang bermaksud untuk mengetahui seluruh pembahasan secara global dalam skripsi. Sub bab ini menunjukkan inti sari pada penelitian ini sehingga dapat dengan mudah untuk dipahami isinya. Berikut sistematika pembahasan pada skripsi ini:

- a) BAB I pendahuluan, meliputi beberapa bagian sub bab yaitu .1) Konteks penelitian atau latar belakang: Bagian pertama membahas konteks yang mengarah pada permasalahan yang akan diteliti. 2.) Fokus penelitian: Bagian ini menyoroti area atau aspek tertentu yang akan difokuskan dalam

penelitian. 3.) Tujuan penelitian: Bagian ini menjelaskan tujuan atau target yang ingin dicapai melalui penelitian. 4.) Manfaat penelitian: Bagian ini menguraikan kontribusi atau dampak positif yang diharapkan dari hasil penelitian. 5.) Definisi Istilah: Bagian ini memberikan klarifikasi mengenai arti atau ruang lingkup penelitian. 6.) Sistematika pembahasan: Bagian ini menyajikan kerangka atau urutan pembahasan yang akan diikuti dalam penelitian tersebut

- b) BAB II kajian pustaka, meliputi beberapa sub bab yaitu 1.) Penelitian terdahulu dan 2.) Kajian teori. Peneliti melampirkan beberapa penelitian terdahulu yang relevan dengan penelitian ini, dan menjelaskan teori-teori yang menjadi pandangan yang diadopsi oleh peneliti.
- c) BAB III Metode penelitian, meliputi beberapa sub bab yaitu 1.) Pendekatan serta jenis penelitian yang digunakan peneliti. 2.) Lokasi penelitian: bagian ini mengidentifikasi lokasi atau tempat dimana penelitian dilakukan. 3.) Subjek penelitian: bagian ini menguraikan subjek atau kelompok yang menjadi fokus penelitian. 4.) Teknik pengumpulan data: bagian ini menggambarkan teknik atau alat yang digunakan untuk mengumpulkan informasi. 5.) Analisis data: bagian ini membahas proses pengolahan dan interpretasi data yang telah dikumpulkan. 6.) Keabsahan data: bagian ini mengevaluasi tingkat keakuratan dan keandalan data yang digunakan dalam penelitian. 7.) Tahapan penelitian: bagian ini menguraikan langkah-langkah atau fase-fase yang dilalui dalam proses penelitian.

- d) BAB IV penyajian dan analisis data, meliputi beberapa subbab yaitu 1.) Gambaran atau deskripsi tentang obyek penelitian, 2.) Menyajikan data, dan juga menganalisis 3.) Pembahasan hasil temuan peneliti yang didapat dari penerapan metode yang digunakan.
- e) BAB V penutup, yang membahas kesimpulan dari semua pembahasan dan pemberian saran bagi pihak-pihak yang terlibat.



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB II

KAJIAN PUSTAKA

A. Penelitian terdahulu

- a) Sungkono Tahun 2021 yang berjudul “Peran Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Mukti Wibawa Ponorogo dalam Membentuk *Life skill* Anak Asuh Melalui Pelatihan Kewirausahaan.”¹⁸

Pada penelitian ini membahas tentang Peran LKSA Mukti Wibawa Ponorogo dalam Membentuk *Life skill* Anak Asuh Melalui Pelatihan Kewirausahaan, sebab harapan LKSA Mukti Wibawa terhadap anak setelah dewasa dapat mengembangkan kemampuannya melalui peranan yang diberikan LKSA dengan bekal pendidikan kecakapan hidup (*life skills*). Hasil penelitian menunjukkan bahwa LKSA Mukti Wibawa Ponorogo memberikan pelatihan kewirausahaan kepada anak asuh (yatim dan dhuafa) untuk membentuk kemampuan hidup mereka. Dalam mencapai tujuan tersebut, LKSA Mukti Wibawa Ponorogo menyelenggarakan program *life skill* yang mencakup aspek *soft skill* (seperti nilai-nilai keagamaan, kedisiplinan, dan pengembangan kepribadian) serta *hard skill* (seperti menjahit, membuat roti/kue, dan membuat tas dari bahan plastik). Kesamaan antara penelitian ini dan penelitian tersebut adalah keduanya membicarakan tentang kewirausahaan/*entrepreneur* di dalam LKSA. Tetapi penelitian tersebut

¹⁸ Sungkono, "Peran Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Mukti Wibawa Ponorogo Dalam Membentuk *Life skill* Anak Asuh Melalui Pelatihan Kewirausahaan", *Journal of Community Development and Disaster Management*, 2021.

berfokus pada membentuk *life skill* anak asuh melalui kewirausahaan/*entrepreneur*, sedangkan pada penelitian ini berfokus pada meningkatkan pendapatan melalui kewirausahaan/*entrepreneur*.

- b) Risgiyanti, Ana Shohibul Tahun 2019 yang berjudul “Program Peningkatan Kemandirian Ekonomi Panti Asuhan Syifa’ul Qolbi”¹⁹

Panti Asuhan Syifa’ul Qolbi memiliki fasilitas penunjang berupa konveksi kecil sebagai wadah untuk pelatihan keterampilan menjahit bagi anak asuh disamping sebagai tempat usaha. Namun perkembangan usaha ini mengalami beberapa kendala seperti manajemen bisnis yang masih tradisional, strategi pemasaran yang belum optimal, peralatan produksi yang belum efisien serta kurangnya motivasi dan jiwa kewirausahaan anak asuh. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengembangkan usaha panti asuhan di bidang fashion dan menumbuhkan karakter kewirausahaan anak-anak asuh supaya mereka dapat memanfaatkan potensinya secara lebih baik di masa yang akan datang. Beberapa programworkshop kewirausahaan, pelatihan desain dan pola, pelatihan manajemen bisnis, pelatihan *e-marketing*, pembuatan merek produk dan konsep pemasaran serta pendampingan usaha telah dilaksanakan dengan baik. Hasil dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah peningkatan motivasi dan karakter kewirausahaan peserta pelatihan, peningkatan keterampilan desain dan

¹⁹ Risgiyanti and Ana Shohibul, ‘Program Peningkatan Kemandirian Ekonomi Panti Asuhan Syifa’ul Qolbi’, *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, no.2 (2019).

pola jahit, peningkatan pengetahuan manajemen bisnis, terciptanya merek, sarana pemasaran *online* serta dan peningkatan kualitas produksi. Program ini juga memberikan bantuan peralatan penunjang produksi untuk peningkatan efisiensi dan efektif.

- c) Bambang Minarso, Zaky Machmuddah tahun 2020 yang berjudul “Pentingnya Strategi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan pendapatan Anggota Forum Uppks Kota Semarang”²⁰

Masalah yang ada pada anggota forum UPPKS adalah masih kurangnya motivasi dan minimnya strategi pemilik UMKM anggota forum UPPKS. Pengelolaan UMKM masih dikelola dengan cara yang sederhana tanpa strategi kewirausahaan yang tepat sehingga UMKM anggota forum UPPKS masih banyak yang belum berkembang. Untuk itu penting dilaksanakannya pelatihan untuk anggota forum UPPKS dalam rangka meningkatkan motivasi dan menciptakan strategi bisnis bagi UMKM anggota forum UPPKS dengan tujuan agar bisnis UMKM dapat berkelanjutan sehingga dapat membantu meningkatkan perekonomian Indonesia. Solusi yang ditawarkan dengan mengadakan tiga kegiatan yang pertama adalah melaksanakan kegiatan sosialisasi program kemitraan masyarakat kepada anggota forum UPPKS. Agenda kegiatan berikutnya adalah melaksanakan pelatihan tentang motivasi berwirausaha dan membuat strategi bisnis. Sebagai agenda penutup

²⁰ Bambang Minarso and Zaky Machmuddah, ‘Pentingnya Strategi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Pendapatan Anggota Forum Uppks Kota Semarang’, *Abdimas Unwahas*, 2 (2020).

yang dilaksanakan adalah mengikuti expo atau pameran dengan tujuan untuk melatih anggota forum UPPKS berwirausaha serta memasarkan produknya. Dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat sangat bermanfaat bagi anggota forum UPPKS. Anggota forum UPPKS mendapatkan suntikan motivasi, memperoleh gambaran menyusun strategi bisnis, mendapatkan fasilitas expo sehingga dapat menambah penghasilan anggota forum UPPKS.

- d) Slamet Waluyo tahun 2021 dengan judul “Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Yatim Putra Muhammadiyah Yogyakarta Dalam Pengembangan *Life skill* Anak Asuh”.²¹

Penelitian ini bertujuan mengetahui strategi yang digunakan dan dampak yang dialami LKSA Yatim Putra Muhammadiyah Yogyakarta dalam pengembangan *life skill* (kecakapan hidup) anak asuh. Hasil dari penelitian ini yaitu ada lima poin: Membentuk SDM pengurus, pengasuh, SDM terkait dan sub kebijakan program; Menciptakan struktur lembaga formal dan non formal melalui pengelolaan manajemen kepengurusan; Membentuk komunikasi efektif dan nilai positif sebagai penerapan budaya lembaga; Memaksimalkan model kepemimpinan lembaga; Mengimplementasikan dan evaluasi program *life skill*. Kesamaan antara penelitian ini dan penelitian tersebut adalah keduanya membicarakan tentang strategi LKSA. Tetapi penelitian tersebut

²¹ Slamet Waluyo, ‘Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Yatim Putra Muhammadiyah Yogyakarta Dalam Pengembangan Life Skill Anak Asuh’ (Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2021).

berfokus pada Pengembangan *Life skill* Anak Asuh, sedangkan pada penelitian ini berfokus pada strategi LKSA dalam meningkatkan kemandirian pendapatannya.

- e) Muchammad Saifuddin tahun 2020 dengan judul “Strategi Peningkatan Ekonomi Lembaga Sosial dengan Memanfaatkan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android (Studi Kasus Pada Unit Bisnis *Kidpreneur* di Yayasan Al Madina Surabaya)”²²

Digital *Marketing* yaitu segala upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet, dengan berbagai macam taktik pemasaran dan media digital dimana kita dapat berkomunikasi dengan calon konsumen yang menghabiskan waktu secara *online*. Dengan berkembangnya zaman yang mengutamakan teknologi, penulis berinisiatif untuk memanfaatkan penggunaan media pemasaran secara efektif yaitu dengan mengimplementasikan Aplikasi Andoird untuk meraih keuntungan dari yayasan sosial, tujuan dari penelitian ini adalah untuk memudahkan pelanggan dalam mengetahui informasi *online* tentang pengalaman pengguna dalam mengonsumsi produk atau merek, dengan tujuan utama menjangkau pelanggan dan dapat menghasilkan keuntungan.

²² Muchammad Saifuddin, ‘Strategi Peningkatan Ekonomi Lembaga Sosial Dengan Memanfaatkan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android (Studi Kasus Pada Unit Bisnis *Kidpreneur* Di Yayasan Al Madina Surabaya)’, *Jurnal Bisnis & Teknologi Politeknik NSC Surabaya*, 2020.

Tabel 2. 1
Tabulasi Persamaan dan Perbedaan dengan Penelitian Terdahulu

No	Nama Peneliti	Judul	Persamaan	Perbedaan
1.	Sungkono (2021)	Peran Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Mukti Wibawa Ponorogo dalam Membentuk <i>Life skill</i> Anak Asuh Melalui Pelatihan Kewirausahaan	Sama-sama membahas tentang kewirausahaan/ <i>entrepreneur</i> pada Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak	Penelitian tersebut berfokus pada membentuk <i>life skill</i> anak asuh melalui kewirausahaan/ <i>entrepreneur</i> , sedangkan pada penelitian ini berfokus pada meningkatkan pendapatan melalui kewirausahaan/ <i>entrepreneur</i>
2.	Risgiyanti, Ana Shohibul (2019)	Program Peningkatan Kemandirian Ekonomi Panti Asuhan Syifa'ul Qolbi	Sama-sama membahas tentang peningkatan kemandirian ekonomi pada LKSA/panti asuhan	Penelitian tersebut berfokus pada Panti Asuhan Syifa'ul Qolbi, sedangkan pada penelitian ini berfokus pada LKSA Ulil Albab
3.	Bambang Minarso, Zaky Machmuddah (2020)	Pentingnya Strategi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan pendapatan Anggota Forum Uppks Kota Semarang	Sama-sama membahas tentang strategi pada kewirausahaan untuk meningkatkan pendapatan	Penelitian tersebut berfokus meningkatkan pendapatan Anggota Forum Uppks Kota Semarang, sedangkan pada penelitian ini meningkatkan pendapatan pada LKSA
4.	Slamet Waluyo (2021)	Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Yatim Putra Muhammadiyah Yogyakarta Dalam Pengembangan <i>Life skill</i> Anak Asuh.	Sama-sama membahas tentang strategi apa yang dijalankan oleh Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak.	Penelitian tersebut berfokus pada Pengembangan <i>Life skill</i> Anak Asuh, sedangkan pada penelitian ini berfokus pada strategi LKSA dalam meningkatkan kemandirian pendapatannya

5.	Muchammad Saifuddin (2020)	Strategi Peningkatan Ekonomi Lembaga Sosial dengan Memanfaatkan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android (Studi Kasus Pada Unit Bisnis <i>Kidpreneur</i> di Yayasan Al Madina Surabaya)	Sama-sama membahas mengenai strategi dalam meningkatkan ekonomi/pendapatan lembaga	penelitian tersebut berfokus pada pemanfaatan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android pada Unit Bisnis <i>Kidpreneur</i> di Yayasan Al Madina Surabaya, sedangkan pada penelitian ini berfokus pada pelaksanaan <i>entrepreneur</i> di LKSA Ulil Albab
----	----------------------------	--	--	--

Sumber: data diolah peneliti 2024

B. Kajian Teori

1. Strategi

Strategi berasal dari kata Yunani *strategos*, yang berarti Jenderal. Oleh karena itu kata strategi secara harfiah berarti “Seni dan Jenderal”. Secara khusus, strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi tercapai. Pearce dan Robinson mendefinisikan strategi sebagai rencana pokok dari suatu perusahaan. Strategi ini mencerminkan pemahaman perusahaan tentang bagaimana, kapan, dan di mana perusahaan akan bersaing dengan pesaingnya, dengan maksud dan tujuan tertentu.²³ Strategi juga dapat diartikan

²³ Subeki Ridhotullah and Mohammad Jauhari, *Pengantar Manajemen* (Jakarta: Prestasi Pustaka, 2015), 167.

sebagai langkah atau tindakan yang diambil dan sebagai pedoman atau petunjuk yang akan ditempuh oleh organisasi untuk menggapai tujuan yang diinginkan.²⁴

Strategi juga merupakan hal yang sangat penting bagi lembaga atau organisasi. Setiap organisasi atau lembaga memiliki rencana strategis, meskipun tidak dinyatakan secara jelas maka dapat dikelola dengan baik.

Menurut Fred R. David tahap kegiatan untuk menjalankan strategi ada 3 yaitu:²⁵

1) Formulasi Strategi

Bagian ini meliputi pembentukan visi dan misi serta tujuan jangka panjang, evaluasi lingkungan eksternal untuk peluang dan ancaman serta kekuatan dan kelemahan internal organisasi, serta pembuatan keputusan tentang strategi yang cocok. Ini termasuk pengembangan misi bisnis, identifikasi peluang dan ancaman di lingkungan eksternal perusahaan, penilaian kekuatan dan kelemahan internal, dan pemilihan strategi yang tepat untuk diterapkan.

2) Implementasi Strategi

Implementasi strategi sering disebut tahap tindakan manajemen strategis. Menentukan sasaran operasional, kebijakan organisasi, memotivasi anggota dan mengalokasikan sumber-sumber daya agar

²⁴ Sholih Siti Puji Paujiah, Sudadio, "Strategi Pemberdayaan Masyarakat", *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, no.2, (2023), 108.

²⁵ Fred R. David, *Manajemen Strategik* (Jakarta: Salemba Empat, 2019). 4

strategi yang telah ditetapkan dapat di implementasikan. Implementasi strategi mengharuskan organisasi menetapkan tujuan dan rencana tahunan, menyusun kebijakan yang sesuai, menginspirasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya secara efektif agar strategi yang telah dirumuskan dapat dijalankan.

3) Evaluasi Strategi

Evaluasi strategi adalah tahap akhir dalam manajemen strategis. Evaluasi strategi melibatkan upaya untuk mengawasi hasil dari perencanaan dan penerapan strategi, termasuk menilai kinerja individu dan organisasi serta mengambil tindakan korektif bila diperlukan.

Konsep strategi merupakan prinsip yang esensial dan harus diaplikasikan oleh setiap wirausahawan atau pemimpin dalam segala jenis industri. Menurut Strickland, strategi organisasi melibatkan beragam tindakan dan pendekatan bisnis yang diterapkan oleh manajemen untuk mencapai tujuan organisasi yang telah ditetapkan sebelumnya. Strickland juga menyatakan bahwa strategi suatu perusahaan adalah hasil dari tindakan yang disengaja dan diarahkan ke tujuan tertentu, serta tindakan yang diambil untuk menanggapi perkembangan yang tak terduga.²⁶

2. Anaisis SWOT

²⁶ Winardi, *Entreprenur Dan Entrepreneurship* (Jakarta: Prenadamedia Group, 2003), 106

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis ini didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*Strengths*) dan peluang (*Opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*Weaknesses*) dan ancaman (*Threats*). Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan.²⁷ SWOT adalah singkatan dari lingkungan Internal *Strengths* dan *Weaknesses* serta lingkungan eksternal *Opportunities* dan *Threats* yang dihadapi dunia bisnis. Analisis SWOT membandingkan antara faktor eksternal peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) dengan faktor internal kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).²⁸

Menurut Freddy Rangkuti, analisis SWOT merupakan alat yang dapat membantu para pengambil keputusan untuk mengembangkan empat jenis strategi, yaitu strategi SO (*Strengths-Opportunities*) yang memanfaatkan kekuatan internal untuk meraih peluang eksternal, strategi WO (*Weaknesses-Opportunities*) yang mengatasi kelemahan internal dengan memanfaatkan peluang eksternal, strategi ST (*Strengths-Threats*) yang menggunakan kekuatan untuk menghindari atau mengatasi ancaman, dan strategi WT (*Weaknesses-Threats*) yang bertujuan untuk meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman.²⁹

²⁷ Freddy Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis* (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000), 18.

²⁸ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 19.

²⁹ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 20

Tujuan Analisis SWOT mengarahkan analisis strategi dengan cara memfokuskan perhatian pada kekuatan (*strengths*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*) dan ancaman (*threats*) yang merupakan hal yang kritis bagi keberhasilan strategi. Maka perlunya identifikasi terhadap peluang dan ancaman yang dihadapi serta kekuatan dan kelemahan yang dimiliki strategi melalui telaah terhadap lingkungan. Maka tujuan analisis SWOT adalah untuk membenarkan faktor-faktor internal dan eksternal yang telah dianalisis.³⁰

3. Kesejahteraan

Menurut ketentuan Undang-Undang RI tentang kesejahteraan sosial Nomor 11 tahun 2009 Pasal 1 ayat 1, kesejahteraan sosial adalah kondisi terpenuhinya kebutuhan material, spiritual, dan sosial warga negara agar dapat hidup layak dan mampu mengembangkan diri, sehingga dapat melaksanakan fungsi sosialnya.³¹ Penyelenggaraan kesejahteraan sosial adalah usaha yang terorganisir, terintegrasi, dan berkesinambungan yang dilakukan oleh Pemerintah, pemerintah daerah, dan masyarakat melalui pelayanan sosial. Tujuannya adalah untuk memenuhi kebutuhan dasar semua warga negara, termasuk rehabilitasi sosial, jaminan sosial, pemberdayaan sosial, dan perlindungan sosial.³²

³⁰ Rangkuti, *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*, 3

³¹ Sekretariat Negara RI, Undang-Undang RI Nomor 11 Tahun 2009 Tentang Kesejahteraan Sosial, Pasal 1 Ayat (1).

³² Sekretariat Negara RI, UU No. 11 Tahun 2009 Tentang Kesejahteraan Sosial, 2009, pasal 1 ayat (1)

Menurut Nasikun kesejahteraan dapat dirumuskan sebagai padanan makna dari konsep martabat manusia yang dapat dilihat dari empat indikator yaitu rasa aman (*security*), kesejahteraan (*welfare*), kebebasan (*freedom*) dan jati diri (*identity*). Indikator tersebut merupakan hal yang digunakan untuk melihat tingkat kesejahteraan yang mana terciptanya rasa aman, kesejahteraan, kebebasan, dan jati diri seseorang dalam memenuhi kebutuhannya.³³

Menurut Islam kesejahteraan adalah orang yang bersyukur atas kecukupan rezeki halal yang didapatkannya, kebutuhan spiritual yang terpenuhi, selalu merasa cukup atas apa yang diterimanya.³⁴ Menurut pandangan Islam, sejahtera yaitu keseimbangan antara keadaan spiritual dan kondisi material yang didapat dari sumber daya yang ada. Allah telah menjamin kehidupan yang sejahtera bagi setiap makhluknya yang bernyawa, namun jaminan itu tidak diberikan begitu saja tanpa adanya usaha seperti yang dijabarkan dalam Surat Ar Ra'd ayat 11:

لَهُ مُعَقَّبَاتٌ مِّنْ بَيْنِ يَدَيْهِ وَمِنْ خَلْفِهِ يَحْفَظُونَهُ مِنْ أَمْرِ اللَّهِ إِنَّ اللَّهَ لَا يُغَيِّرُ مَا بِقَوْمٍ حَتَّىٰ يُغَيِّرُوا مَا بِأَنْفُسِهِمْ وَإِذَا أَرَادَ اللَّهُ بِقَوْمٍ سُوءًا فَلَا مَرَدَّ لَهُ وَمَا لَهُمْ مِّنْ دُونِهِ مِنْ وَالٍ ﴿١١﴾

Artinya: “Baginya (manusia) ada (malaikat-malaikat) yang menyertainya secara bergiliran dari depan dan belakangnya yang

³³ Nasikun, *Urbanisasi Dan Kemiskinan Di Dunia Ketiga* (Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1996). 34

³⁴ Moh. Huzaini Nurfitri Hidayanti, Busaini, "Etos Kerja Islami", *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, no.2 (2017), 164.

menjaganya atas perintah Allah. Sesungguhnya Allah tidak mengubah keadaan suatu kaum hingga mereka mengubah apa yang ada pada diri mereka. Apabila Allah menghendaki keburukan terhadap suatu kaum, tidak ada yang dapat menolaknya, dan sekali-kali tidak ada pelindung bagi mereka selain Dia.”(Q.S. Ar Ra’d: 11)³⁵. Individu sebagai bagian dari masyarakat juga memerlukan lembaga atau organisasi yang bertugas melindungi, memberikan fasilitas, dan mendukung mereka dalam mengatur peraturan dan norma yang mempermudah pemenuhan kebutuhan hidup mereka.

4. Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) adalah salah satu lembaga yang melakukan pengasuhan sebagai alternatif terakhir dalam pelayanan pengganti fungsi orang tua kepada anak terlantar yang dimana hal tersebut telah ditentukan oleh undang-undang.³⁶ Dalam Peraturan Menteri Sosial Republik Indonesia Nomor 30 Tahun 2011 Pasal 2 Tentang Standar Nasional Pengasuhan Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak, LKSA merupakan lembaga yang didirikan oleh instansi pemerintah, pemerintah daerah, atau komunitas untuk menyelenggarakan perawatan dan pembinaan anak-anak.³⁷

³⁵ Al Qur’an, Surah An-Nisa (13): 11

³⁶ Andryane Balkis Raysa, ‘Pelaksanaan Pengasuhan Anak Oleh Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (Studi Pada LKSA Di Kota Depok)’ Universitas Negeri Semarang, 2018. 5

³⁷ Permensos 30/HUK/2011 Tentang Standar Nasional Pengasuhan Anak Bagi Lembaga Kesejahteraan Sosial. 2

Pada beberapa situasi tertentu keluarga tidak bisa menjalankan kewajibannya dengan baik untuk memenuhi kebutuhan anak yang dapat menyebabkan ketelantaran pada anak. Beberapa penyebab anak terlantar yaitu:

- a) Keluarga, merupakan faktor yang paling penting dalam membentuk pola dasar anak. Perhatian yang kurang dari orang tua kepada anak membuat anak merasa ditelantarkan;
- b) Pendidikan, karena orang tua tidak mempunyai gaji yang layak, membuat mereka tidak mampu menyekolahkan anaknya, dan bahkan pemerintah tidak dapat menutupi biaya pendidikan, sehingga anak-anak mereka tidak dapat bersekolah dengan alasan gaji dari pekerjaan tidak dapat memenuhi kebutuhan keluarga sehari-hari;³⁸
- c) Situasi krisis ekonomi yang terus berlanjut, pemerintah tidak memiliki pilihan lain selain mengalokasikan sebagian anggarannya untuk melunasi utang, yang mengakibatkan dampak pada aspek sosial, politik, dan ekonomi. Tetapi anggaran yang disediakan untuk fasilitas kesehatan, pendidikan, dan perlindungan sosial anak jauh lebih sedikit dibandingkan dengan memperbaiki kinerja perekonomian.

Berdasarkan penjelasan diatas membuktikan bahwa keterlantaran anak berasal dari berbagai penyebab yang memperhatikan, yang

³⁸ Annisa Ruswanto and Oci Senjaya, 'Studi Kasus Anak Terlantar Di Indonesia Bersumber Pada Kajian Sosiologi Hukum', *JUSTITIA Jurnal Ilmu Hukum Dan Humaniora*, no.1 (2023). 102

akhirnya berpengaruh pada fisik, psikologis dan sosial anak apabila tidak segera ditangani dengan Perawatan yang optimal dari keluarga, lingkungan sosial, dan pemerintah.

Tujuan diadakannya lembaga kesejahteraan sosial anak, sebagai pengganti wali untuk melayani anak terlantar supaya tetap mendapatkan kesejahteraan sosial, dan untuk pemenuhan kebutuhan fisik, spikis dan sosial pada anak asuh sehingga memperoleh kesempatan yang bagi perkembangan kepribadiannya.³⁹

5. Kemandirian Pendapatan

Kemandirian adalah kemampuan individu untuk mengambil keputusan, tindakan, dan berperilaku sesuai dengan kehendak serta memahami dan sanggup untuk menerima dan menanggung segala resiko dan tindakan yang telah dilakukan. Menurut Syafaruddin, kemandirian dapat diartikan sebagai keadaan individu dalam menempatkan diri baik dalam tindakan yang dapat dinilai, perilaku, inisiatif, pemecahan masalah, serta memiliki rasa percaya diri dan tidak tergantung pada lingkungan. Sedangkan menurut JP. Chaplin, kemandirian berasal dari istilah "*independence*" yang artinya sikap percaya diri seseorang dalam menentukan keputusan tanpa bergantung pada orang lain. Intinya

³⁹ Direktorat Jendral Rehabilitasi Sosial Kementerian Sosial Republik Indonesia "*Standar Nasional Pengasuhan*", 14

kemandirian adalah kebebasan individu dalam melakukan sesuatu tanpa peran orang lain didalamnya.⁴⁰

Sedangkan pendapatan dalam kamus besar bahasa Indonesia merupakan hasil kerja (usaha dan sebagainya). Pendapatan merupakan sesuatu yang diperoleh seseorang, termasuk dalam bentuk uang, barang maupun jasa akibat dari usaha yang telah dilakukannya.⁴¹

Pendapatan merupakan sesuatu yang sangat penting bagi seseorang maupun kelompok. Pendapatan adalah penghasilan yang diakibatkan dari suatu usaha yang dilakukan biasa seperti penjualan atau penghasilan jasa. Pendapatan merupakan bagian yang sangat penting karena maju mundurnya suatu perusahaan ditentukan oleh pendapatan. Jadi perusahaan harus mampu untuk memperoleh pendapatan dengan menggunakan strategi pemasaran yang terstruktur.

Jadi, kemandirian pendapatan adalah upaya seseorang atau perusahaan/ lembaga untuk memperoleh penghasilan melalui usaha yang dilakukannya secara mandiri untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapinya dan tidak mengharapkan bantuan dari orang lain, adanya sikap percaya diri dan dalam menentukan keputusan tidak bergantung pada orang lain.

6. *Entrepreneur*

⁴⁰ Intan Ratna Puri and Sri Hartati, 'Hubungan Antara Kemandirian Dan Intensi Mencari Bantuan Pada Anggota Komunitas Backpackers Regional Yogyakarta - Jawa Tengah', *Jurnal Empati*, 2 (2016). 386

⁴¹ Syarifuddin, 'Effects of Income and Fund Management of State Civil Apparatus on Bank Credit Granting (Case Study of the Academic Community of IAIN Manado)', *Journal Economic and Business Of Islam*, 2 (2018). 249

Menurut Buchari Alma dalam bukunya yang berjudul kewirausahaan mengemukakan bahwa Istilah wirausaha ini berasal dari *entrepreneur* (bahasa Perancis) yang diartikan *between taker* atau *go-between* dalam terjemahan bahasa Inggris, dalam bahasa Indonesia artinya perantara. Maksudnya perantara yaitu seseorang yang menjualkan produk orang lain dan dia mendapatkan keuntungan lebih kecil daripada pemilik modal, contohnya yaitu seorang penjual mendapatkan 25% bagian dari keuntungan yang diperoleh sementara pemilik modal mendapat 75% bagian dari keuntungannya.⁴²

Menurut Peter Drucker, seorang *entrepreneur* adalah orang yang mampu memanfaatkan peluang. Beliau juga mengatakan bahwa wirausaha tidak mencari resiko tetapi mencari peluang. Sedangkan menurut Joseph Schumpeter *entrepreneur* atau wirausaha adalah seseorang yang dapat mendobrak sistem perekonomian dengan memperkenalkan barang dan jasa yang baru, dengan mengolah bahan baku baru atau membuat organisasi baru. Seorang wirausahawan melakukan kegiatannya lewat organisasi bisnis yang baru ataupun dilakukan melalui organisasi bisnis yang sudah ada. Intinya, seorang wirausaha adalah seseorang yang mampu mengetahui adanya peluang kemudian membuat sebuah organisasi untuk memanfaatkan peluang tersebut dan dijadikan sebuah bisnis baru.⁴³

⁴² Buchari Alma, *Kewirausahaan* (Bandung: ALFABETA, 2018). 22

⁴³ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, 24.

Thomas W. Zimmerer mengemukakan bahwa *entrepreneur/* kewirausahaan adalah memanfaatkan peluang yang dihadapi setiap hari dengan menerapkan kreativitas dan inovasi untuk memecahkan masalah. Kewirausahaan adalah hasil dari kombinasi kreativitas, inovasi, serta keberanian dalam menghadapi tantangan yang mungkin muncul dengan kerja keras dalam mendirikan dan mengembangkan usaha baru.

Kreativitas (*creativity*) adalah kemampuan seseorang dalam mengembangkan ide-ide dan menemukan cara baru untuk memecahkan persoalan dan menghadapi peluang. Sementara itu, inovasi (*innovation*) adalah kemampuan seseorang dalam menerapkan kreativitas untuk memecahkan persoalan dan menemukan peluang dalam meningkatkan kehidupan.⁴⁴

Menurut Suryana dalam bukunya yang berjudul kewirausahaan, seorang wirausahawan/*entrepreneur* dapat didefinisikan dari berbagai sudut pandang yaitu:⁴⁵

- a) Pandangan Ahli Ekonomi. Menurut ahli ekonomi, wirausahawan merupakan seseorang yang bisa mengombinasikan berbagai faktor produksi, yaitu SDA, tenaga kerja/sumber manusia (SDM), material, dan peralatan lainnya untuk meningkatkan daya nilai yang lebih tinggi dari sebelumnya.

⁴⁴ Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses* (Jakarta: Salemba Empat, 2013). 11

⁴⁵ Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses*, 12

- b) Pandangan Ahli Manajemen. Seseorang yang mampu menggunakan serta mengombinasikan beberapa sumber daya, yaitu keuangan (*money*), bahan mentah (*materials*), tenaga kerja (*labours*), keterampilan (*skill*), dan informasi (*information*), untuk memperoleh produk baru, bisnis baru, dan organisasi usaha baru.
- c) Pandangan pelaku bisnis. Dalam konteks bisnis, menurut Norman M. Scarborough dan Thomas W. Zimmerer, seorang *entrepreneur* adalah seseorang yang mendirikan suatu usaha dengan tujuan memperoleh keuntungan dan pertumbuhan, serta menghadapi risiko demi mencapai tujuan tersebut dengan memanfaatkan peluang-peluang melalui penggabungan sumber daya yang diperlukan.
- d) Pandangan Psikolog. Seorang wirausaha memiliki kekuatan dari dalam dirinya untuk mencapai suatu tujuan, suka bereksperimen untuk menampilkan kebebasan dirinya di luar kekuasaan orang lain.
- e) Pandangan Pemodal. Wirausahawan adalah Seseorang yang mengembangkan metode baru dalam pemanfaatan sumber daya, serta menciptakan lapangan kerja yang diminati oleh masyarakat sehingga menciptakan kesejahteraan untuk orang lain.

Wirausaha dalam Islam termasuk dalam bentuk dakwah yaitu muamalah. Ketika seorang *entrepreneur* melakukan kegiatan bisnis selalu mengingat Allah, menegakkan shalat, membayar zakat. Artinya,

setiap perilaku ekonomi yang dilakukan harus terpadu dengan ibadah kepada Allah SWT dan selalu mengingat Allah.⁴⁶

Buchari Alma mengemukakan sifat-sifat yang harus dimiliki oleh seorang *entrepreneur*/wirausaha dalam ajaran Islam yaitu:⁴⁷

1) Sifat Takwa, Tawakal, Zikir, dan Syukur.

Sifat-sifat tersebut harus benar-benar dilaksanakan dalam kehidupan sehari-hari terutama dalam melaksanakan bisnis. Allah memberikan jaminan kepada mereka yang bertakwa bahwa Allah akan memberikan jalan keluar, serta memberi rezeki yang tak terduga. Tawakal, yaitu menyerahkan diri kepada Allah tidak mudah menyerah. Naik turunnya usaha dalam dunia bisnis adalah hal yang biasa sebelum mencapai kesuksesan. Lingkungan bisnis sangat kompetitif dan seringkali muncul pesaing baru tanpa memedulikan persaingan yang ada. Oleh karena itu, tawakal sangatlah penting.

2) Jujur

Jujur dalam segala aspek bisnis akan membawa kedamaian dan kebahagiaan, seperti kejujuran dalam melakukan penimbangan, pengukuran, pembagian, menjaga janji, membayar utang, dan berinteraksi dengan orang lain.

⁴⁶ Abdiansyah Linge and Upi Sopia Ahmad, 'Entrepreneurship Dalam Perspektif Alquran Dan Etnologi', *BISNIS : Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, no.2 (2016). 8

⁴⁷ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, 270-272.

3) Niat suci dan Ibadah

Bagi umat Islam berbisnis adalah rangka beribadah kepada Allah. Maka hasil yang diperoleh dari usaha bisnis akan digunakan kembali untuk kebaikan yang sesuai dengan jalan Allah.

4) Bagun Subuh dan Bekerja

Mulailah aktivitas pada pagi hari setelah menyelesaikan salat subuh, hindari tidur, dan bergeraklah untuk mencari rezeki dari Tuhan mu, begitulah yang Rasulullah ajarkan kepada kita. Pada saat itu Para Malaikat akan turun dan membagi rezeki sejak terbit fajar sampai terbenam matahari.

5) Toleransi

Toleransi atau tenggang rasa, harus dimiliki oleh seseorang yang bergerak dalam bidang bisnis. Maka dapat dilihat bahwa pembisnis harus supel, mudah bergaul, komunikatif, bisa melihat sikon, menerima *customer* tanpa melihat latar belakang nya dan tidak kaku.

6) Berzakat dan Berinfaq

Menjadikan zakat dan infaq sebagai kebiasaan dalam menjalankan bisnis merupakan suatu yang penting bagi seorang Muslim. Dalam ajaran Islam, harta yang dikeluarkan untuk zakat dan infaq diyakini akan memberikan keberkahan berlipat, baik dalam kehidupan dunia maupun di akhirat, sehingga tidak akan sia-sia. Pada sebuah hadis yang diriwayatkan oleh Muslim, disebutkan

bahwa harta tidak akan berkurang karena bersedekah, dan Allah akan menambah kemuliaan bagi orang yang suka memberi maaf. Allah juga akan meninggikan derajat bagi siapa saja yang merendahkan diri karena-Nya.⁴⁸



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

⁴⁸ Buchari Alma, *Kewirausahaan*, 272

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Pendekatan dan jenis penelitian

Pendekatan yang digunakan dalam penelitian ini yaitu kualitatif, dikarenakan peneliti berinteraksi dan terlibat secara langsung dengan subjek penelitian. Metode penelitian kualitatif adalah memberitahu keadaan dilapangan (sosial) dengan mendeskripsikan fakta yang sebenarnya, dibuat menggunakan kata-kata berdasarkan teknik pengumpulan dan analisis data yang relevan dengan situasi yang alami.⁴⁹

Penelitian kualitatif bersifat deskriptif yaitu cara kerja untuk mendeskripsikan suatu objek, fenomena, atau *setting* sosial dalam bentuk tulisan yang bersifat naratif, artinya data, fakta yang dihimpun berbentuk tulisan atau gambar daripada angka. Mendeskripsikan sesuatu berarti menggambarkan apa, mengapa dan bagaimana suatu peristiwa itu terjadi.⁵⁰

Jenis penelitian ini yaitu studi kasus karena terletak pada pembiayaan LKSA yang kurang terpenuhi dari pemerintah sehingga membuat lembaga menyusun strategi untuk meningkatkan pendapatannya melalui *entrepreneur*, jadi data yang di butuhkan bukan hanya data historis namun juga diperlukan wawancara serta observasi langsung ke lapangan.

Alasan peneliti menggunakan pendekatan kualitatif-deskriptif, yaitu berharap memperoleh hasil penelitian yang menyajikan data yang akurat

⁴⁹ Djam'an Satora and Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif* (Bandung: ALFABETA, 2009). 25

⁵⁰ Djam'an Satora and Aan Komariah, *Metodologi Penelitian Kualitatif*. 28

dan menjelaskan dengan detail kondisi sebenarnya tentang gambaran strategi lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA) ulil albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* di Kota Probolinggo.

B. Lokasi penelitian

Pada penelitian ini peneliti memilih lokasi di lembaga kesejahteraan sosial anak (LKSA). Tepatnya di LKSA Ulil Albab, jln. Sunan Giri No 52, Kel. Sumber Taman, Kec. Wonoasih, Kota Probolinggo. Alasan peneliti memilih LKSA Ulil Albab yaitu selain tempat memberdayakan anak-anak yang membutuhkan uluran tangan kita untuk kesejahteraannya. Berdasarkan observasi tempat ini sesuai dengan permasalahan yang peneliti angkat.

C. Subyek penelitian

Subjek penelitian yaitu menginformasikan mengenai siapa yang akan ditetapkan sebagai narasumber, data apa yang mau didapatkan dan bagaimana cara mencari data sehingga kesahihannya dapat dijamin.⁵¹

Untuk menentukan informan peneliti menggunakan metode *purposive sampling* untuk memastikan bahwa sampel yang dipilih sesuai dengan tujuan penelitian. *Purposive sampling* merupakan proses pemilihan sumber data dengan pertimbangan dan kriteria tertentu agar sesuai dengan

⁵¹ Tim Penyusun, *Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah* (Jember: IAIN JEMBER, 2020). 47

tujuan penelitian.⁵² Adapun beberapa kriteria dan subjek penelitian di LKSA ulil albab yang dipilih peneliti yaitu:

- 1) Subyek yang berperan dalam proses wirausaha dan pelaksanaan strategi yang dibuat oleh LKSA Ulil Albab, dimana nantinya akan mendapatkan data mengenai informasi wirausaha dan data tentang strategi yang dilakukan oleh LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur*. Subjek-subjek tersebut yaitu seluruh pengurus Unit Usaha:
 - a. Ustd. Ulil Hadi selaku ketua LKSA
 - b. Ustd Budi sasmito selaku ketua unit usaha
 - c. Ustd Rizal wahyudi ST selaku wakil ketua unit usaha
 - d. Ustadzah Zuhrotul kholidah isnaini selaku bendahara unit usaha dan koordinator produk sabun
 - e. Adhe Arjuna Wijaya selaku koordinator produk pomade
- 2) Subyek yang bertanggung jawab dalam pengelola LKSA dan pembuatan strategi, yang dimana nanti akan memperoleh data mengenai sejarah berdirinya LKSA Ulil Albab dan terbentuknya entrepreneur di LKSA Ulil Albab. Subjek-subjek tersebut diantaranya yaitu:
 - a. KH. Samsul Hadi S.Sos selaku pendiri LKSA
 - b. Ustd. Ulil Hadi selaku ketua LKSA

⁵² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D* (Yogyakarta: ALFABETA BANDUNG, 2018). 133

D. Teknik pengumpulan data

Teknik pengumpulan data yaitu langkah-langkah dalam mengumpulkan data yang diinginkan untuk menjawab rumusan masalah yang sudah ditetapkan. Dikarenakan penelitian ini mengadopsi pendekatan kualitatif, maka data yang diperoleh berupa kalimat atau narasi yang disampaikan oleh responden atau informan penelitian yang didapat dengan menggunakan teknik pengumpulan data yang digunakan oleh peneliti, diantaranya:

a) Observasi

Observasi atau pengamatan menjadi metode pengumpulan data yang esensial dalam penelitian kualitatif. Alwasilah menjelaskan bahwa, observasi adalah pengamatan sistematis dan terencana yang diniati untuk memperoleh data yang dikontrol validitas dan reliabilitasnya.⁵³

Salah satu manfaat observasi yaitu memudahkan peneliti dalam memperoleh pemahaman yang komprehensif terhadap konteks data dalam situasi sosial secara keseluruhan, sehingga mendapat pandangan yang menyeluruh atau holistik.

b) Wawancara

Wawancara adalah interaksi komunikasi antara pewawancara dan narasumber atau informan yang telah di tentukan untuk mendapatkan informasi data yang dibutuhkan oleh peneliti. Jenis wawancara yang digunakan peneliti yaitu wawancara semi terstruktur karena peneliti

⁵³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 104

menginginkan proses wawancara yang tidak terkesan kaku atau lebih bebas dibandingkan dengan wawancara terstruktur tetapi tidak keluar dari pedoman wawancara yang dijadikan patokan.⁵⁴

c) Dokumentasi

Teknik dokumentasi merujuk pada pengumpulan data dan informasi dalam bentuk tertulis, gambar, atau video. Dalam konteks penelitian kualitatif, dokumentasi melengkapi penggunaan metode observasi dan wawancara. Studi dokumentasi melibatkan pengumpulan dokumen dan data terkait masalah penelitian, yang kemudian dianalisis secara menyeluruh untuk mendukung dan membuktikan suatu peristiwa, yang pada akhirnya meningkatkan kepercayaan terhadap temuan tersebut.⁵⁵

E. Analisis data

Analisis data adalah proses mencari dan menyusun secara sistematis data yang diperoleh dari hasil wawancara, catatan lapangan, dan bahan-bahan lain, sehingga dapat mudah dipahami. Teknik analisis data yang digunakan oleh peneliti yaitu model Miles and Huberman yang dimana kegiatan analisis data dilakukan secara aktif dan berkelanjutan, terus-menerus diperbaharui hingga mencapai ketuntasan. Langkah-langkah atau aktivitas dalam menganalisis data model Miles and Huberman yaitu *data collection*, *data reduction*, *data display* dan *conclusion drawing/verification*.⁵⁶ Berikut pdapun penjelasannya:

⁵⁴ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 306.

⁵⁵ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 149.

⁵⁶ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 321.

a) *Data Collection*/Pengumpulan Data

Mengumpulkan data merupakan kegiatan utama pada setiap penelitian. Pada penelitian kualitatif pengumpulan data dilakukan dengan beberapa cara yaitu observasi, wawancara mendalam, dan dokumentasi. Pengumpulan data dapat dilakukan sehari-hari, bahkan berbulan-bulan, sehingga banyak data yang diperoleh. Pada tahap awal peneliti melakukan riset secara umum terhadap situasi sosial/obyek yang diteliti, semua yang dilihat dan didengar akan direkam.⁵⁷

b) *Data reduction* (Reduksi data)

Mereduksi data berarti melakukan ringkasan, seleksi, dan pemilahan informasi yang esensial, dengan fokus pada elemen-elemen yang relevan dengan tema yang diangkat. Data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih terperinci, serta mempermudah peneliti dalam mengumpulkan data selanjutnya.⁵⁸

c) *Data display* (Penyajian data)

Setelah data direduksi, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data. Pada penelitian kualitatif, penyajian data bisa dilakukan dalam bentuk narasi, senada dengan apa yang dikatakan oleh Miles and Huberman yaitu teks yang naratif merupakan menyajikan data yang paling sering digunakan dalam penelitian kualitatif.⁵⁹

d) *Conclusion drawing/verification.*

⁵⁷ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 322.

⁵⁸ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 323.

⁵⁹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 325.

Setelah reduksi data dan penyajian data maka langkah terakhir yaitu verifikasi data atau penarikan kesimpulan. Penarikan simpulan adalah proses interpretasi data yang melibatkan pemahaman dari peneliti.⁶⁰ Jadi, pada bagian ini peneliti akan menyimpulkan data mengenai strategi LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan pendapatan melalui *entrepreneur*.

F. Keabsahan data

Penelitian kualitatif sangat memerlukan kebenaran yang objektif. Salah satu cara supaya penelitian dapat dipercaya dan dipertanggungjawabkan, yaitu dengan menggunakan triangulasi. Triangulasi merupakan pengecekan ulang (*cross check*) data dari berbagai sumber dengan berbagai cara, dan berbagai waktu. Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data dan waktu.

a) Triangulasi Sumber

Triangulasi sumber untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber.⁶¹ Untuk menguji kredibilitas data tentang strategi LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan pendapatan melalui *entrepreneur*, maka peneliti perlu ada nya bukti dokumen atau data-data yang berkaitan dengan pelaksanaan strategi, yaitu kepada pendiri LKSA, ketua LKSA dan kepada pengurus-pengurus unit usaha sebagai pelaksana strategi.

⁶⁰ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 329.

⁶¹ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 368.

b) Triangulasi Teknik

Pada triangulasi teknik proses pengujian dan validasi kredibilitas data dengan mengecek data kepada sumber yang sama dengan menggunakan beberapa metode dan membandingkan hasilnya.⁶² Peneliti melakukan triangulasi teknik dengan observasi secara langsung ke LKSA Ulil Albab, kemudian untuk mendapatkan data mengenai strategi yang dilakukan LKSA maka peneliti melakukan wawancara mendalam dengan beberapa informan, kemudian untuk memperkuat data peneliti melakukan dokumentasi sebagai data pendukung.

c) Triangulasi Waktu atau Data

Waktu juga sering mempengaruhi kredibilitas data, yang dimana hal ini berkaitan dengan perubahan proses dan perilaku manusia yang juga mengalami perubahan dari waktu ke waktu. Pengujian kredibilitas data dengan triangulasi waktu, ada beberapa cara yang dilakukan peneliti yaitu pengecekan dengan wawancara, observasi atau teknik lain dalam waktu dan situasi yang berbeda.⁶³ Pada triangulasi waktu, peneliti melakukan kepada beberapa informan sesuai sampel yang ditentukan sebelumnya pada tahapan wawancara yaitu wawancara dengan pertanyaan dan informan yang sama namun dengan waktu yang berbeda. Wawancara ini berlangsung selama empat kali dibulan yang

⁶² Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 369.

⁶³ Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*, 369.

berbeda, selain wawancara peneliti juga melakukan penyebaran kuesioner kepada *stakeholders* berperan dalam pelaksanaan strategi ini.

G. Tahap-tahap penelitian

Pada penelitian ini peneliti akan melakukan tahap-tahap penelitian yang meliputi 3 tahap penelitian yaitu:

1. Tahap Pra Lapangan⁶⁴
 - a) Menyusun rancangan penelitian
 - b) Menentukan objek penelitian
 - c) Mengurus perizinan
 - d) Memantau, mengecek atau menganalisis keadaan lapangan
 - e) Memilih narasumber atau informan
 - f) Menyiapkan perlengkapan penelitian seperti pedoman wawancara
2. Tahap Pelaksanaan Penelitian/ Turun Lapangan⁶⁵
 - a) Memasuki atau turun ke lapangan
 - b) Mengakrabkan diri dengan informan
 - c) Menggali dan mengumpulkan data dengan melalui observasi, wawancara dan dokumentasi
 - d) Mengevaluasi data
3. Tahap Penyelesaian/ Teknik Analisis Data⁶⁶
 - a) Menganalisis data yang telah diperoleh melalui reduksi data, penyajian data, verifikasi dan penarikan kesimpulan

⁶⁴ Suyitno, *Metode Penelitian Kualitatif* (Malang: Akademia Pustaka, 2018). 253

⁶⁵ Suyitno, *Metode Penelitian Kualitatif*, 256.

⁶⁶ Suyitno, *Metode Penelitian Kualitatif*, 262.

- b) Menyajikan data yang dihasilkan saat penelitian dalam bentuk laporan
- c) Menyempurnakan laporan dengan merevisi data



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

BAB IV

PENYAJIAN DATA DAN ANALISIS

A. Gambaran Objek Penelitian

1. Letak geografis lokasi penelitian

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) merupakan salah satu tempat berlindungnya sebagian anak-anak yang kurang mendapatkan rasa nyaman dan aman, baik di lingkungan keluarga maupun sosial. LKSA merupakan lembaga yang diadakan oleh pemerintah, pemerintah daerah atau masyarakat yang bertujuan untuk menciptakan kesejahteraan anak. Salah satunya Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab yang berada di kota Probolinggo, tepatnya di Jl. Sunan Giri No 53 RT 07 RW 01, kecamatan Sumbertaman, Wonoasih.

2. Gambaran umum sejarah berdirinya LKSA Ulil Albab

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab sebuah lembaga yang berada di bawah naungan yayasan Absor Darul Qur'an yang didirikan oleh KH. Samsul Hadi atau yang akrab dipanggil Gus H. Samsul Hadi. Pada tahun 2012, H. Samsul Hadi menjadi pengurus di rumah tahfidz, yang dimana tempat yang dijadikan rumah tahfidz tersebut dalam keadaan ngontrak. Tiga tahun kemudian terjadi problem yang dimana tempat rumah tahfidz tersebut dilelang sedangkan di tempat tersebut sudah terdapat 10 anak yang mukim alias menetap dan terdapat 25 anak yang tidak mukim. Namun kejadian tersebut tidak dapat dihindari sehingga rumah tahfidz tersebut sempat bubar. Hal itu

membuat H Samsul Hadi selaku pengurus bertindak lebih lanjut untuk mempertahankan anak-anak yang telah menjadi bagian dari rumah tahfidz, yaitu tepatnya pada tahun 2015 beliau mengorbankan kediamannya untuk dijadikan tempat baru bagi rumah tahfidz, terutama bagi anak-anak yang menetap. Kejadian tersebut membuat merosotnya jumlah anak yang mengaji di rumah tahfidz yaitu dari 35 anak menjadi 5 anak. Hal ini tidak mematahkan semangat H. Samsul Hadi, beliau tetap mengurus kelima anak tersebut dan satu tahun kemudian santri beliau bertambah 50 anak, karena jumlah anak yang meningkat beliau membangun tempat untuk tempat belajarnya anak-anak. Pada 27 Februari 2019 beliau mengurus SK Kemenkumham dengan nama yayasan Absor Darul Qur'an, dengan lembaga Ulil Albab Nusantara. Setelah itu berlanjut terbentuknya LKSA, menurut ketua LKSA sendiri cikal bakal terbentuknya LKSA karena keprihatinan terhadap anak-anak yang ditinggal orang tuanya entah itu dalam kasus meninggal dunia atau perceraian yang biasanya anak-anak itu jarang terurus utamanya dilingkungan sekitar rumah⁶⁷. H. Samsul Hadi mengajukan izin ke dinas sosial dan mendapatkan rekom ke provinsi kemudian ke kementerian, dan pada saat itu tahun 2019-2020 jumlah anak sudah sekitar 143, yang dimana terdiri dari anak usia TK-SMA. LKSA Ulil Alba yang notabenehnya LKSA non-panti juga mengajukan SK dengan beberapa anak yang mukim di LKSA itu sendiri yaitu kurang lebihnya sekitar 9

⁶⁷ Ulil hadi, *wawancara*, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 15 April 2024

anak. Di LKSA tersebut terdapat beberapa program keagamaan yang dilaksanakan rutin setiap hari yaitu tahfidz qur'an, tpq dan madin. LKSA Ulil Albab saat ini berakreditasi C, sebab waktu itu lembaga ini masih minimnya fasilitas.⁶⁸

3. Visi dan Misi LKSA Ulil Albab

VISI :

- a) Membantu program pemerintah dalam upaya mewujudkan keadilan sosial bagi seluruh rakyat Indonesia
- b) Memenuhi hak anak yang meliputi hak hidup, hak tumbuh kembang, hak perlindungan dan partisipasi agar dapat meraih masa depan yang lebih baik.

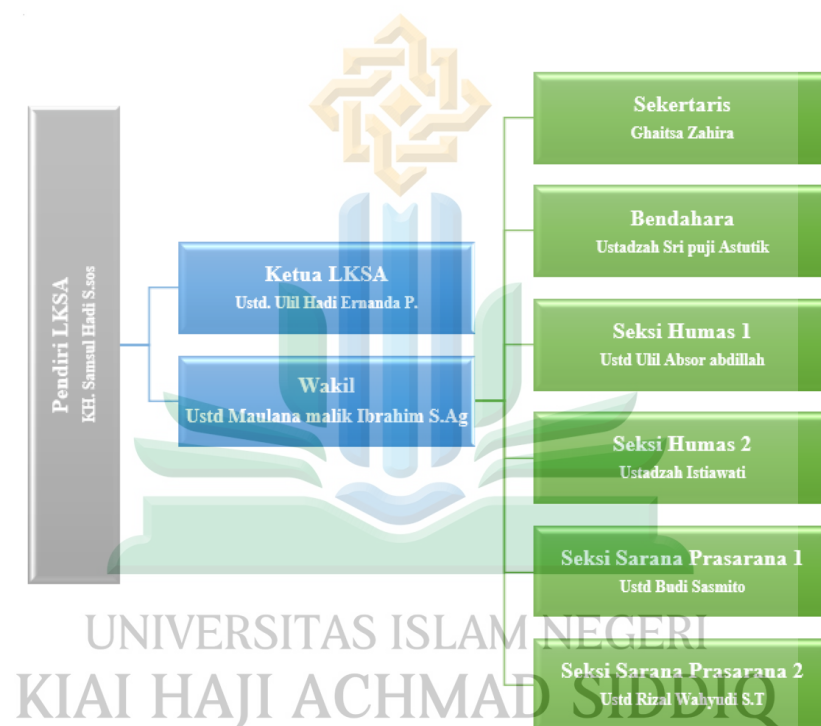
MISI :

- a) Menyelenggarakan upaya pemenuhan kebutuhan dasar anak yang terdiri kebutuhan jasmani, rohani, mental dan psikososial.
- b) Memberikan perlindungan terhadap anak dari perlakuan salah, eksploitasi dan situasi yang membahayakan anak.
- c) Memberikan kesempatan untuk mengembangkan kemampuan anak sesuai bakat dan minatnya.
- d) Membentuk akhlakul karimah sesuai ajaran Al Quran dan Sunnah Rasulullah SAW.

4. Struktur yayasan Absor Darul Qur'an

⁶⁸ Samsul hadi, *wawancara* dengan pendiri LKSA Ulil Albab nusantara, (Probolinggo, 10 januari 2024)

Struktur organisasi adalah susunan yang berperan sebagai tempat penyelenggaraan aktivitas manajemen, termasuk pembagian dan pengelompokan tugas yang diperlukan, serta memfasilitasi kerjasama antara unit pengendalian dan unit organisasi. Struktur manajemen Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab yaitu sebagai berikut:



Gambar 4.1
Struktur Yayasan Absor Darul Qur'an (LKSA Ulil Albab)

Sumber: LKSA ulil albab

5. Sarana dan Prasarana

- a) Ruang kamar
- b) Mushola
- c) Kamar mandi
- d) Ruang belajar

- e) Aula Yayasan
- f) Lapangan olahraga
- g) Koperasi
- h) Kantor Yayasan
- i) Sarana MCK
- j) Dapur Umum
- k) Perpustakaan

6. Unit Usaha Lembaga Kesejahteraan Sosial Ulil Albab

Unit usaha Lembaga Kesejahteraan Sosial (LKSA) Ulil Albab merupakan program yang dijalankan oleh LKSA dalam meningkatkan pendapatannya. Unit usaha LKSA dibentuk langsung oleh ketua LKSA tersebut. Tujuan dari usaha-usaha yang dijalankannya ini sebagai pemasukan keuangan untuk operasional dan kebutuhan LKSA sehari-hari. Dalam berwirausaha tidak hanya mengandalkan modal saja tetapi juga membutuhkan keterampilan dan komunikasi yang bagus untuk menjalin hubungan kerja sama dalam berwirausaha. Adapun usaha yang dikembangkan dalam meningkatkan kemandirian pendapatan LKSA Ulil Albab yakni:

- a) Sabun cuci piring

Sabun cuci piring dengan *brand* Sant2ee merupakan produk wirausaha pertama yang dijalankan oleh LKSA. Produk yang dirintis oleh H. Samsul Hadi selaku pendiri LKSA didirikan pada tahun 2016, yang dimana produk ini telah berjalan sebelum LKSA

ini terbentuk. Awal mula tujuan produk ini di produksi yaitu untuk menambah pendapatan rumah tahfidz yang berpindah ke kediaman H. Samsul Hadi, karena semakin tahun semakin bertambah santri jadi biaya operasional juga semakin meningkat. Tiga tahun kemudian saat berdiri nya LKSA usaha ini semakin dikembangkan oleh LKSA dalam meningkatkan kemandirian pendapatannya untuk biaya operasional LKSA itu sendiri. Pemasaran sabun cuci piring yang dilakukan oleh LKSA yaitu hanya dijual ke tetangga sekitar, warung-warung sekitar dan, orang-orang terdekat anak-anak LKSA.

b) Pomade atau minyak rambut

Produk pomade dengan merek *Black Rules* merupakan salah satu produk yang ditujukan untuk pria, digunakan untuk merapikan rambut. Pomade sebagai telah populer sejak tahun 2019, terutama seiring dengan meningkatnya popularitas barbershop pada waktu itu, sehingga menjadi peluang yang baik untuk pemasaran. Produksi pomade tersebut terbit karena ide dari adhe arjuna wijaya yang merupakan kerabat dari pendiri LKSA dan kemudian melakukan kerja sama dengan LKSA yang nemberikan modal pada saat itu. Produk pomade ini di pasarkan di wilayah probolinggo, lumajang, pasuruan, bahkan luar jawa. Media *online* pun juga digunakan untuk mengembangkan pemasarannya yaitu shopee, instgram dan buka lapak.

Adapun Struktur Dari Usaha yang dilaksanakan LKSA yaitu:



Gambar 4. 2
Struktur Unit Usaha LKSA Ulil Albab

Sumber: LKSA ulil albab

B. Penyajian dan Analisis Data

1. Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo

Strategi adalah hal yang sangat penting dalam bidang *entrepreneur* untuk meningkatkan pendapatan suatu lembaga. Karena strategi merupakan rancangan atau rencana jangka panjang yang dibuat oleh lembaga untuk mencapai tujuan dari lembaga itu sendiri. Langkah-langkah yang akan diambil oleh lembaga akan diperhitungkan terlebih dahulu dengan adanya strategi sehingga memudahkan lembaga dalam mencapai tujuan yang diinginkan.

Peneliti ingin mengetahui terlebih dahulu tentang deskripsi mengenai latar belakang lembaga berwirausaha atau *entrepreneur* untuk

meningkatkan kemandirian pendapatan. Berkenaan dengan hal tersebut peneliti melakukan wawancara dengan pendiri LKSA H Samsul Hadi.

“Bagi saya berwirausaha itu penting sekali apalagi di kehidupan sehari-sehari. Terlebih lagi bagi lembaga kita ini, minimnya dana yang kita miliki dalam mengembangkan LKSA menjadi alasan saya untuk membangun usaha supaya dapat membantu memenuhi kebutuhan operasional lembaga. Apalagi berwirausaha itu merupakan pekerjaan yang mudah dan bisa kita lakukan kapan saja dan dimana saja, tidak dibatasi oleh waktu dan tempat. Tetapi kalau buka usaha juga harus istiqomah atau konsisten dengan apa yang sudah kita bangun, karena itu adalah hal yang sangat penting dalam ber usaha, biar usaha nya tetap berjalan dan terus berkembang. Kalau kita hanya mengandalkan bantuan dari pemerintah atau donatur dari orang lain, belum tentu bisa mencukupi kebutuhan lembaga, apalagi sampai saat ini masih belum ada donatur. Bantuan yang diberikan oleh pemerintah juga jarang sekali yang masuk ke LKSA bagian kota probolinggo, bahkan hampir tidak pernah mendapatkan bantuan baik berupa barang maupun uang. Karena bantuan pemerintah itu hanya sampai ke daerah kabupaten probolinggo saja, dan belum menyentuh daerah kota probolinggo. Tapi semua itu tergantung kebijakan pemerintah masing masing, dan di kota sendiri program bantuan untuk LKSA masih minim bahkan saat ini tidak ada bantuan yang sampai ke kita, mungkin masih nanti. Tapi saya dan ketua LKSA masih berusaha mengajukan supaya kita bisa mendapatkan bantuan dari pemerintah”⁶⁹

Dari wawancara tersebut dijelaskan bahwasanya alasan LKSA Ulil Albab dalam membangun usaha atau berwirausaha/ *entrepreneur* untuk meningkatkan kemandirian pendapatannya yaitu membuka usaha merupakan jalan satu-satunya dalam meningkatkan pendapatan lembaga dengan mudah dilakukan kapan saja dan dimana saja. Karena minimnya donatur dan minim nya bantuan dari pemerintah, membuat LKSA Ulil

⁶⁹Samsul Hadi, *wawancara*, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 10 Januari 2024

Albab harus mencari cara supaya pendanaan di lembaga tersebut terus terpenuhi dan LKSA dapat berkembang.

Peneliti kembali mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang lebih tertuju pada judul yaitu Strategi LKSA dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur*. Adapun pembahasan sebagai berikut:

a. Formulasi Strategi

Formulasi strategi sangat diperlukan untuk mencapai program kemandirian Ekonomi LKSA yaitu dengan mengembangkan usaha yang telah dijalankan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi LKSA. Proses formulasi adalah upaya yang dilakukan untuk memberi pedoman dalam menjalankan rencana supaya lebih terarah. Setelah peneliti pengumpulan data, adapun formulasi yang dilakukan oleh ketua LKSA dalam pelaksanaan *entrepreneur* di LKSA tersebut.

Formulasi strategi yang dilakukan LKSA Ulil Albab yaitu dengan melihat peluang, menentukan target pasar, dan melakukan kerjasama. Seperti yang dikatakan oleh ketua LKSA:

“Formulasi yang kita lakukan yaitu pertama melihat peluang, terutama nya di daerah sekitar LKSA ini. Salah satu contohnya pembuatan pomade, produk minyak rambut untuk laki-laki yaitu pomade black rule diproduksi karena melihat peluang yang besar saat itu yaitu *babershop* yang makin meningkat. Bukan hanya pomade kami juga membuat sabun cuci piring dengan merk sant2ee. Selain liat peluang produk apa yang mau kita buat, kita juga menentukan target pasar

supaya produk kita dapat diterima. Seperti pomade kita pasarkan di *babershop* dan sabun cuci piring kita titipkan di warung kelontong, tetangga sekitar, orang tua atau kerabat dari anak-anak disini. Dan produk pomade sendiri saya bekerja sama dengan adhe. Awalnya itu adhe yang punya ide buat pomade ini dek, terus lembaga setuju dengan ide nya adhe, jadi lembaga memberi modal ke adhe untuk produksi pomade, tapi adhe ga sendirian jalanin bisnis ini dek, ya bekerja sama dengan saya juga dari produksi sampai pemasaran. Awalnya kita buatnya disini dek tapi karena pesanan yang semakin meningkat terus minimnya tempat maka produksinya kita pindah ke tempat adhe”⁷⁰

b. Implementasi Strategi

Tahapan implementasi strategi unit usaha LKSA Ulil Albab kota probolinggo melakukan beberapa hal yang pertama, pembentukan struktural sebagai penanggung jawab wirausaha yang ada di LKSA. Seperti yang dikatakan oleh ketua LKSA Ustd. Ulil Hadi:

“disini juga ada struktur pengurus usaha, seperti ketua dan wakilnya, bendahara dan orang-orang yang diberi tanggung jawab setiap produk, biasanya disebut koordinator. Di bentuknya struktur itu supaya memudahkan kita dalam mengatur usaha disini”⁷¹

Kedua memotivasi anggota/pengurus, ketua LKSA mengatakan bahwa motivasi merupakan bagian yang begitu penting dalam berwirausaha karena pada awalnya tidak semua orang bisa berwirausaha dan tidak semua orang juga senang dalam melakukan

⁷⁰ Ulil hadi, *wawancara*, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 15 April 2024

⁷¹ Ulil hadi, *wawancara*, 15 April 2024

usaha oleh karena itu motivasi ada untuk membangkitkan semangat seseorang dalam melaksanakan wirausaha.

“Mengapa motivasi jadi bagian yang sangat penting soalnya gini dek ketika kita mendapatkan motivasi pasti *mindset* kita itu bisa berubah kan. Misalnya ketika samean ga suka membuat usaha, ga suka hal-hal tentang enterpreneur. Maka disitu motivasi tentang *entrepreneur* itu diperlukan untuk merubah yang awalnya samean ga suka usaha setelah mendapatkan motivasi samean akan penasaran bahkan suka dengan dunia usaha. Biasanya kalau disini saya dengan teman teman pengurus serta anak-anak yang menetap di LKSA suka ngobrol-ngobrol santai kalau sudah ga ada kegiatan, dari sanalah saya secara pribadi berbicara tentang kehidupan ya ngomongin tentang pengalaman biasanya juga kasih motivasi kewirausahaan ke mereka ya dengan tujuan supaya menumbuhkan jiwa pengusaha mereka karena mereka juga bisa mengembangkan skill berwirausaha dari sini. Karena wirausaha itu juga harus siap naik turun maksudnya itu harus siap dengan pembeli yang menurun, pendapatan yang menurun jadi harus siap mental juga, menurut saya sih kayak gitu”⁷²

Ketiga, pengembangan jejaring. Adapun wawancara yang dilakukan kepada Ustad Budi selaku ketua unit usaha, beliau mengatakan bahwa:

“Membangun relasi menurut saya itu penting sekali apalagi katika memasarkan produk sendiri. Kalau di LKSA itu dalam membangun hubungan supaya mudah dalam pemasarannya dan mengembangkan usaha, pertama kita juga mengajarkan anak-anak yang ada disini tentang bahasa komunikasi yang tepat. Selanjutnya anak-anak diajarkan memasarkan produk ke orang tua atau kerabat terdekat mereka. Dan kita sendiri juga melakukan penitipan di warung-warung yang ada di perumahan maupun di pasar. Karena sekarang era teknologi

⁷² Ulil hadi, wawancara, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 15 April 2024

modern kita juga memasarkan sebagian produk kita di shopee, instagram buka lapak dan WhatsApp.”⁷³

Selanjutnya yaitu pengelolaan pendapatan secara transparan.

Hal ini bertujuan untuk mengetahui kondisi keuangan usaha supaya lembaga dapat mengambil keputusan dengan tepat. Peneliti melanjutkan wawancara dengan bendahara Ustadzah Zuhrotul, beliau memaparkan bahwa:

“pendapatan yang diperoleh dari usaha ini selalu saya beritahu ke semua pengurus mbak, supaya tidak terjadi kekeliruan di akhir nanti. Biasanya akhir bulan itu kita mengadakan rapat mengenai usaha ini. disitulah saya memberitahu mengenai pendapatan yang didapat selama sebulan ini mbak. Terus nantik dibedakan mana yang pendapatan punya modal dan pendapatan bersih dari setiap produk, simpelnya persentase pembagian penghasilan itu seperti ini, penghasilan bersih setiap produk dibagi ke beberapa keperluan seperti tambahan modal 35 % disetiap produk, untuk lembaga 25%, 35% untuk keperluan pengurus dan ga lupa juga 5% nya kita masukkan ke dana darurat”⁷⁴

Selaras dengan pernyataan tersebut ketua LKSA mengatakan bahwa:

“waktu memulai usaha kita ga asal-asalan dalam mengeluarkan modal, kita juga ga buat produk yang langsung banyak. Tetapi kita mengeluarkan modal seadanya, dan membuat produk yang sekiranya minim modal, ya untuk menghindari kerugian yang besar jika produk kita ga laku. jadi kita produksi awal itu pasti dalam jumlah sedikit, itupun untuk testimoni saja, apakah produk kita ini diterima dengan baik atau tidak. Ternyata setelah tau produk kita ini laris, jadi kita tambah jumlah produksinya, dan ya sampai saat ini

⁷³ Budi Sasmito, wawancara, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 18 April 2024

⁷⁴ Zuhrotul kholidah, wawancara, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 18 April 2024

sudah ratusan produk yang terjual baik sabun cuci piring maupun yang pomade”⁷⁵

Pada wawancara tersebut dapat disimpulkan bahwa dalam menentukan modal awal agar tidak terjadi kerugian yang besar LKSA hanya memproduksi produk dalam jumlah sedikit supaya modal yang dikeluarkan juga tidak besar. Kemudian setelah mengetahui produk yang diproduksi nya memiliki banyak peminat, maka LKSA meningkatkan jumlah pembuatan produknya.

c. Evaluasi Strategi

Evaluasi adalah langkah terakhir dalam proses strategi, di mana dilakukan penilaian terhadap sejauh mana pencapaian pengembangan target telah dicapai. LKSA melakukan beberapa langkah yaitu evaluasi keuangan, evaluasi unit usaha, dan evaluasi lembaga

“begini dek kalau mengenai evaluasi biasanya kita fokus ke beberapa hal, seperti keuangan dari awal terbentuk nya usaha saya memang menerapkan sistem keuangan yang terbuka ya bisa dikatakan transparan jadi untuk pengurus yang memiliki tanggung jawab disitu saya arahkan untuk selalu melaporkan keuangan usaha maupun lembaga. Karena dari dulu sebagian besar sumber keuangan LKSA untuk memenuhi biaya kegiatan ataupun kebutuhan lainnya kan dari usaha-usaha ini dek jadi emang harus jelas, kalau ga gitu nanti bisa amburadul. Bukan hanya evaluasi keuangan saja, tapi juga ada evaluasi unit usaha dan evaluasi lembaga dek, dan itu biasanya kita rapatkan di akhir bulan bersama semua pengurus baik pengurus unit usaha maupun pengurus lembaga”⁷⁶

⁷⁵ Ulil hadi, *wawancara*, LKSA Ulil Albab Kota Probolinggo, 15 April 2024

⁷⁶ Ulil hadi, *wawancara*, 15 April 2024

2. Faktor penghambat dan pendukung dalam melakukan Strategi pada Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo

Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab telah beroperasi dari tahun 2019 hingga saat ini. Dari berdirinya lembaga hingga saat ini membuktikan bahwa strategi yang dilakukan oleh lembaga sudah tepat dalam meningkatkan pendapatan lembaga. Namun dalam meningkatkan pendapatan lembaga melalui *entrepreneur* atau wirausaha tidaklah mudah, ada faktor penghambat yang menjadi tantangan bagi lembaga itu sendiri dan lembaga harus menghadapi dengan mencari jalan keluar supaya usaha yang dilakukan dapat berjalan lancar. Selain itu juga ada faktor pendukung yang dapat menjadi motivasi lembaga dalam mengembangkan usaha.

Faktor pendukung yaitu pertama SDM yang berkompeten dan memiliki semangat kerja tinggi, meskipun dari pengurus tidak ada yang ahli dalam bidang *entrepreneur*, tetapi setiap orang punya kesempatan dalam belajar berwirausaha, apalagi di zaman sekarang teknologi sudah sangat canggih, yang dimana pengurus bisa belajar *entrepreneur* dengan *platform online* seperti webinar wirausaha via zoom dan kesempatan itu yang tidak pernah disia-siakan oleh mereka, dan mereka juga selalu belajar dari pengalaman-pengalaman sebelumnya. Dengan ada nya SDM

yang mempuni lembaga membentuk struktur sesuai kemampuan anggota untuk menjalankan bisnis lembaga dengan tujuan supaya dapat menjalankan usaha dengan mudah dan lancar. Kedua, tempat yang strategis menjadi alasan pengusaha dalam membangun usaha, karena tempat yang mudah dijumpai oleh orang-orang sehingga tempat strategis tersebut diharapkan untuk memudahkan pengusaha dalam memasarkan produknya dengan melihat target pasar. Seperti LKSA yang dimana memiliki tempat yang strategis yaitu dekat dengan pasar. Salah satu produk yang di produksi oleh LKSA di pasarkan di pasar tersebut. Selanjutnya, teknologi modern seperti media sosial (medsos), dengan adanya medsos diharapkan pengusaha lebih *update* mengenai produk yang banyak diminati dan hal tersebut bisa menjadi peluang yang besar untuk membuka usaha dan dengan adanya medsos dapat memudahkan LKSA dalam memasarkan produk. Salah satu produk yang banyak dijual melalui *online* yaitu pomade, produk ini dijual melalui *via* instagram, facebook, dan *online shop* seperti bukalapak dan shopee dan faktor pendukung berikutnya yaitu banyak nya anak-anak di LKSA. Anak-anak yang ada di LKSA dapat membantu lembaga dalam memasarkan produk yang di jual.

Faktor penghambat yaitu minimnya dana untuk menambah modal menjadi salah satu penghambat dalam menjalankan usaha, karena bahan baku yang setiap tahunnya meningkat dengan dana yang minim membuat lembaga harus memutar otak supaya dapat mengembangkan

usahanya, supaya harga jual tetap sama dari sebelumnya, biasanya lembaga membatasi atau mengurangi ukuran dari produk. Tempat produksi yang kurang memadai juga menjadi penghambat dalam memproduksi produk yang semakin meningkat, di LKSA sendiri tempat yang digunakan sebagai tempat produksi minim, sehingga membuat lembaga harus mencari tempat yang lebih luas untuk memproduksi produk yang dibuat, saat ini produksi pomade di alihkan ke tempat lain dan untuk sabun tetap diproduksi di lembaga, dan banyaknya pesaing baru menjadi salah satu penghambat yang dialami oleh lembaga, karena menuntut lembaga harus lebih inovatif terhadap produknya supaya konsumen tetap puas dan percaya terhadap produk tersebut. Lembaga berencana menambah varian produk lain untuk produk rodok pomade, tetapi untuk produk sabun cuci piring lembaga belum membuat inovasi baru.

Keputusan strategis lembaga yang dibuat dalam meningkatkan pendapatan, perlu dipertimbangkan mengenai faktor internal meliputi kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal yang meliputi peluang dan ancaman. Maka, pentingnya pertimbangan dalam melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT digunakan untuk memperoleh pandangan dasar mengenai Strategi yang diperlukan dalam mencapai suatu tujuan yang telah ditetapkan, dan bisa dijadikan solusi alternatif dalam pengelolaan serta pengembangan strategi. Analisis SWOT membandingkan antara faktor-faktor eksternal: peluang (*opportunities*)

dan ancaman (*threats*) dengan faktor-Faktor internal: kekuatan (*strengths*) dan kelemahan (*weaknesses*).⁷⁷

Berikut beberapa faktor internal dan eksternal yang dapat dipertimbangkan ketika mengambil keputusan:

1) Kekuatan (*strengths*)

a. Lebih dari satu produk

LKSA memiliki 2 unit usaha yaitu sabun cuci piring dan Pomade, yang di mana usaha-usaha tersebut dapat membantu meningkatkan pendapatan lembaga.

b. Harga yang kompetitif

Harga di setiap produknya mengikuti harga pasar dan sesuai dengan kualitas produk, karena jika dijual di atas harga pasar maka minim peminat.

c. Pomade menjadi produk *best seller*

Pomade menjadi produk yang paling banyak diminati oleh masyarakat karena kebutuhan yang semakin meningkat dan kualitasnya yang telah dipercaya oleh *customer*.

d. Adanya struktur pengurus usaha

Di LKSA sendiri terdapat struktur pengurus usaha yang bertujuan untuk memudahkan dalam menjalankan usaha, dan

⁷⁷ M.Afif Salim and Agus B Siswanto, 'Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner', *Pilar Nusantara*, November 2019.

supaya usaha-usaha yang dijalankan oleh LKSA juga dapat berjalan dengan lancar dan sesuai dengan harapan lembaga.

e. Kinerja keuangan yang bagus

Mengatur keuangan salah satu hal yang sangat penting dalam berwirausaha, karena dengan sistem keuangan yang jelas, maka dapat mengontrol pemasukan dan pengeluaran serta dapat mengetahui laba yang di peroleh. Seperti yang dilakukan oleh LKSA Ulil Albab, sistem keuangan usaha yang ada di lembaga sangat tertata, manajemen keuangan yang bagus dan transparan membuat lembaga mengetahui laba yang diperoleh, dan mengetahui kemana saja masuknya dana hasil penjualan tersebut.

f. SDM yang berkompeten

Dengan adanya SDM yang memiliki semangat kerja tinggi, yang selalu ingin belajar dan berusaha juga menjadi salah satu kunci lembaga dalam mengembangkan usaha nya. Meskipun tidak ahli dalam bidang berwirausaha tetapi dengan terus belajar dari seseorang, dan dari pengalaman berwirausaha selama dilembaga ini, membuat pengurus selalu berusaha untuk memberikan yang terbaik untuk usaha-usaha yang dijalankan saat ini untuk kedepannya.

g. Target pasar yang jelas

Target pasar yang jelas juga merupakan salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu usaha yang di mana produk-produk tersebut dapat diterima oleh *customer*.

2) Kelemahan (*weaknesses*)

a. Tidak adanya program latihan khusus dari lembaga untuk anak2 di LKSA

Salah satu kelemahan di LKSA ini yaitu tidak ada program latihan khusus untuk anak-anak karena memang tidak ada pelatih atau guru untuk melatih dan mengembangkan skill kewirausahaan nya sehingga anak-anak tidak mendapatkan pelatihan khusus dari lembaga mengenai wirausaha. Namun anak-anak dapat melatih skill nya dari pelajaran *entrepreneur* yang ada di sekolahnya, dan di lembaga anak-anak biasanya

hanya mengikuti arahan dari pengurus dalam membantu memasarkan produk kepada orang-orang terdekatnya. Namun hal ini tetap menjadi kelemahan lembaga karena anak-anak tidak terpantau secara langsung, sehingga kurangnya keterampilan dalam memasarkan produk dan kurangnya inovasi dan kreativitas dalam menciptakan ide-ide baru.

b. Promosi produk yang kurang maksimal untuk produk sabun sabun cuci piring

Salah satu produk yang kurang menyebar luas yaitu sabun cuci piring. Untuk produk sabun cuci piring kurang maksimal dalam pemasarannya sehingga banyak orang yang belum kenal terhadap produk ini dan membuat minimnya peminat. Sabun cuci piring ini hanya dijual ke tetangga sekitar, warung kelontong dan, orang-orang terdekat anak-anak LKSA.

c. Minimnya dana untuk modal tambahan produk sabun

Minimnya bantuan dana dari pemerintah, menurunnya pembeli sabun, dan naiknya bahan pokok, membuat dana untuk modal tambahan produk sabun cuci piring ini menipis, sehingga produksi sabun tidak dapat meningkat.

d. Minimnya tempat produksi

Permintaan produk pomade yang semakin meningkat maka produksinya juga semakin meningkat sehingga membutuhkan

tempat yang lebih besar. Sedangkan di LKSA sendiri tempat produksi hanya cukup untuk produksi sabun saja yaitu hanya di

satu ruangan, sehingga untuk pembuatan produk pomade lembaga kurang memadai.

3) Peluang (*opportunities*)

a. Lokasi yang strategis

Lokasi yang strategis adalah salah satu faktor yang menentukan keberhasilan suatu usaha lokasi LKSA dekat dengan pasar montong sumber taman, yang di mana penjualan sabun dapat

dilakukan warung-warung yang ada di pasar tersebut dan lokasi LKSA ini merupakan daerah yang padat penduduk.

b. Telah menggunakan teknologi modern

Sekarang zaman semakin canggih sehingga pemasaran dapat dilakukan melalui handphone yaitu *via* media sosial atau *online shop*

c. Perluasan jaringan konsumen melalui *online*

Dengan melakukan pemasaran lewat media sosial itu dapat memperluas jaringan konsumen dengan cara *online* jadi tidak perlu menyebarluaskan brosur-brosur secara offline tetapi bisa promosi *via online*, seperti yang dilakukan oleh LKSA yang melakukan pemasaran produknya melalui whatsapp, Facebook, shopee, bukalapak.

d. Kepercayaan konsumen terhadap produk

Kepercayaan konsumen adalah hal yang sangat penting dalam membuat produk. Ketika customer telah percaya pada produk yang dijual maka akan menjadi nilai tambahan bagi produk itu sendiri dan penjualan produk juga dapat meningkat. Seperti salah satu produk yang dijual oleh lembaga yaitu pomade, penjualan pomade dari tahun ke tahun semakin bertambah.

4) Ancaman (*threats*)

a. Harga bahan baku mengalami kenaikan

Harga bahan baku yang sering mengalami kenaikan membuat lembaga kesulitan dalam memproduksi produk tertentu. Salah satunya produk sabun cuci piring yang saat ini mengalami penurunan produksi.

b. Menurunnya ketertarikan konsumen terhadap sabun

Dulunya sabun merupakan UMKM ternama di wilayah tersebut namun sekarang telah mengalami penurunan peminat karena dari segi promosi yang kurang meluas dan munculnya produk baru yang lebih diminati.

c. Adanya pesaing baru

Adanya pesaing baru menjadi ancaman yang sangat berpengaruh terhadap usaha kedepannya. Jadi pengurus usaha di LKSA Ulil

Albab memutar otak bagaimana usaha ini tetap diminati oleh pelanggan dan dapat terus berkembang.

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

ANALISIS SWOT

Rating Nilai:

1. = sangat tidak setuju (STS)
2. = tidak setuju (TS)
3. = netral (N)
4. = setuju (S)
5. = sangat setuju (SS)

**Tabel 4. 1 MATRIX INTERNAL DAN EKSTERNAL FACTOR EVALUATION
(IFE DAN EFE MATRIX) ENTREPRENEUR LKSA ULIL ALBAB**

No	Faktor strategis internal (IFAS)	Weight	Rating	Score
I	Kekuatan			
	Memiliki lebih dari satu produk	0,13	4	0,52
	Produk pomade menjadi produk yang paling diminati	0,14	4	0,56
	Harga produk yang kompetitif	0,15	5	0,75
	Adanya struktur pengurus usaha	0,12	4	0,48
	Kinerja keuangan yang bagus	0,15	5	0,75
	SDM yang berkompeten	0,16	5	0,8
	Target pasar yang sudah jelas	0,15	5	0,75
	TOTAL	1		4,61
II	Kelemahan			
	Tidak adanya program latihan <i>entrepreneur</i> khusus dari lembaga untuk anak-anak di LKSA	0,20	-4	-0,8
	Promosi produk yang kurang maksimal untuk produk sabun	0,24	-4	-0,96

	Minim nya dana untuk modal tambahan produk sabun	0,28	-5	-1,4
	Minimnya tempat produksi	0,28	-4	-1,12
	TOTAL	1		-4,28
No	Faktor strategis eksternal (EFAS)	Weight	Rating	Score
III	Peluang			
	Lokasi yang strategis	0,20	4	0,8
	Telah menggunakan teknologi modern	0,28	5	1,4
	Perluasan jaringan konsumen melalui <i>online</i>	0,24	5	1,2
	Kepercayaan konsumen terhadap produk	0,28	5	1,4
	TOTAL	1		4,8
IV	Ancaman			
	Harga bahan baku produk sering mengalami kenaikan	0,4	-5	-2
	menurunnya ketertarikan konsumen terhadap produk sabun	0,3	-4	-1,2
	Banyak nya pesaing baru	0,3	-4	-1,2
	TOTAL	1		-4,4

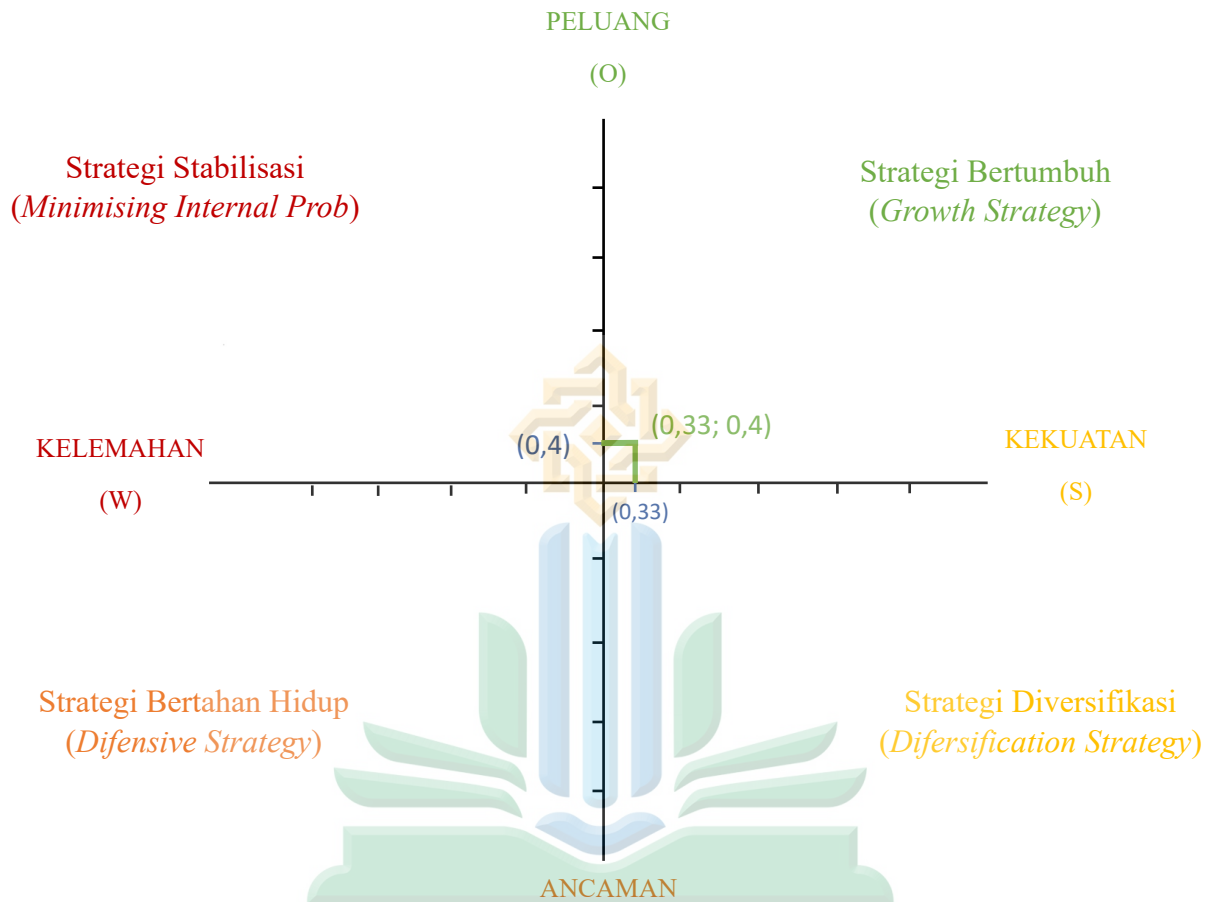
Sumber: data hasil wawancara dan kuesioner penelitian 2024

Berdasarkan analisis SWOT di atas, maka dapat diketahui perhitungannya sebagai berikut:

Kekuatan – Kelemahan $4,61 - 4,28 = 0,33$ (x)

Peluang - Ancaman $4,8 - 4,4 = 0,4$ (y)

MATRIKS SPACE



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
Gambar 4. 3
 KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
Matrix Space
 I E M B E R
Sumber: data diolah peneliti 2024

Dari Gambar diatas dapat diketahui Matriks kuadran SWOT terletak pada kuadran I. Posisi ini menandakan sebuah strategi yang kuat dan berpeluang, Rekomendasi strategi yang diberikan adalah *Growth strategy* atau strategi bertumbuh yaitu dengan memanfaatkan kekuatan dan peluang yang ada.

Tabel 4. 2 SCANNING MATRIKS SWOT

	<i>STRENGTHS (S)</i>	<i>WEAKNESSES (W)</i>
IFAS	<ol style="list-style-type: none"> 1) Memiliki lebih dari satu produk 2) Produk pomade menjadi produk yang paling diminati 3) Harga produk yang kompetitif 4) Adanya struktur pengurus usaha 5) Kinerja keuangan yang bagus 6) SDM yang berkompeten 7) Target pasar yang sudah jelas 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Tidak adanya program latihan <i>entrepreneur</i> khusus dari lembaga untuk anak-anak di LKSA 2) Promosi produk yang kurang maksimal untuk produk sabun cuci piring 3) Minim nya dana untuk modal tambahan produk sabun cuci piring 4) Minimnya tempat produksi
EFAS		
<i>OPPORTUNITIES (O)</i>	<i>"SO" STRATEGY</i>	<i>"WO" STRATEGY</i>
<ol style="list-style-type: none"> 1) Lokasi yang strategis 2) Telah menggunakan teknologi modern 3) Perluasan jaringan konsumen melalui <i>online</i> 4) Kepercayaan konsumen terhadap produk 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Meningkatkan pemasaran kedua produk melalui platform <i>e-commerce</i> terutama di shopee, tokopedia dan tiktok shop untuk meningkatkan penjualan kedua produk dan memperluas jaringan konsumen. 2) Meningkatkan kualitas kedua produk yang unggul untuk lebih meningkatkan kepuasan konsumen dan dapat meningkatkan reputasi merk produk tersebut. 3) Dengan kinerja keuangan yang bagus dapat mengalokasikan dana untuk mengembangkan produk yang inovatif terutama untuk produk yang belum memenuhi kebutuhan pasar supaya memberi nilai tambah bagi produk. 	<ol style="list-style-type: none"> 1) Mengadakan Pelatihan dan pengembangan <i>entrepreneur</i> pada anak-anak di LKSA dengan menggunakan platform edukasi online seperti mengikuti webinar <i>online</i> tentang wirausaha guna untuk bekal masa depan anak ketika telah keluar dari LKSA 2) Meningkatkan promosi produk sabun cuci piring melaui <i>e-commerce</i> untuk mencapai pasar yang lebih luas 3) Menjalini kemitraan dan kolaborasi dengan pemasok bahan baku produk sabun cuci piring supaya meminimalisir pengeluaran dalam meningkatkan kualitas

	<p>4) Dengan SDM yang berkompeten, penerapan teknologi modern dalam operasional dan pelayanan sangat bermanfaat dalam memantahu kinerja dan kemudahan dalam bertransaksi.</p> <p>5) Pelatihan dan pengembangan SDM melalui teknologi modern dan memberi penghargaan atas kinerja yang unggul untuk motivasi semangat kerja.</p>	<p>produk untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk.</p> <p>4) Bermitra dengan produsen atau penyedia layanan yang memiliki fasilitas produksi yang lebih besar supaya dapat meningkatkan produksi produk dan dapat memenuhi kebutuhan pasar, sehingga mendapatkan kepuasan pelanggan dengan produk yang selalu <i>ready stock</i>.</p>
<i>THREATS (T)</i>	<i>"ST" STRATEGY</i>	<i>"WT" STRATEGY</i>
<p>1) Harga bahan baku produk sering mengalami kenaikan</p> <p>2) Menurunnya ketertarikan konsumen terhadap produk sabun cuci piring</p> <p>3) Banyak nya pesaing baru</p>	<p>1) Lebih meningkatkan produksi pomade sebagai produk best seller untuk meningkatkan pendapatan usaha dan menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan pangsa pasar.</p> <p>2) Menetapkan harga jual yang lebih dinamis dan responsif terhadap kenaikan bahan baku supaya tidak terjadi kerugian pada penjualan produk.</p> <p>3) Membangun branding yang kuat supaya mudah diingat konsumen serta Menyediakan promosi diskon, atau bonus pembelian produk sabun cuci piring untuk menarik konsumen</p>	<p>1) Kembangkan variasi produk sabun cuci piring yang lebih inovatif dan sesuai dengan tren pasar, seperti sabun cuci piring dengan berbagai macam varian dan sabun cuci piring dengan fitur anti bakteri</p> <p>2) Mengembangkan inovasi produk yang tidak memerlukan biaya tinggi, seperti merubah kemasan yang lebih menarik.</p> <p>3) Kolaborasi dan jalin kemitraan dengan pihak lain untuk berbagi biaya pemasaran dan promosi produk.</p> <p>4) Tingkatkan efisiensi produk untuk</p>

	<p>supaya membeli produk tersebut.</p> <p>4) Meningkatkan kualitas produk sabun cuci piring untuk meningkatkan kepuasan pelanggan.</p>	<p>mengurangi pemborosan dan memaksimalkan penggunaan bahan baku yang ada.</p> <p>5) Cari pemasok bahan baku yang lebih terjangkau/ murah dan tetap berkualitas.</p>
--	--	--

Sumber: data diolah peneliti 2024

Berdasarkan hasil matrik SWOT tersebut, terlihat bahwa unit usaha LKSA memiliki banyak kekuatan dan peluang yang bagus. Tetapi juga harus memerhatikan ancaman dan kelemahan yang dihadapi supaya dapat meningkatkan daya saingnya. Jadi alternatif strategi yang dapat digunakan oleh unit usaha LKSA adalah sebagai berikut:

- 1) Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)
 - a) Meningkatkan pemasaran kedua produk melalui platform *e-commerce* terutama di shopee, tokopedia dan tiktok shop untuk meningkatkan penjualan kedua produk dan memperluas jaringan konsumen.
 - b) Meningkatkan kualitas kedua produk yang unggul untuk lebih meningkatkan kepuasan konsumen dan dapat meningkatkan reputasi merk produk tersebut.
 - c) Kinerja keuangan yang bagus dapat mengalokasikan dana untuk mengembangkan produk yang inovatif terutama untuk produk yang belum memenuhi kebutuhan pasar supaya memberi nilai tambah bagi produk.

- d) SDM yang berkompeten, penerapan teknologi modern dalam operasional dan pelayanan sangat bermanfaat dalam memantau kinerja dan kemudahan dalam bertransaksi.
- e) Pelatihan dan pengembangan SDM melalui teknologi modern dan memberi penghargaan atas kinerja yang unggul untuk motivasi semangat kerja

2) Strategi ST (*Strength-Threat*)

- a) Mengadakan Pelatihan dan pengembangan *entrepreneur* pada anak-anak di LKSA dengan menggunakan platform edukasi online seperti mengikuti webinar *online* tentang wirausaha guna untuk bekal masa depan anak ketika telah keluar dari LKSA
- b) Meningkatkan promosi produk sabun cuci piring melalui *e-commerce* untuk mencapai pasar yang lebih luas
- c) Menjalinkan kemitraan dan kolaborasi dengan pemasok bahan baku produk sabun cuci piring supaya meminimalisir pengeluaran dalam meningkatkan kualitas produk untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk.
- d) Bermitra dengan produsen atau penyedia layanan yang memiliki fasilitas produksi yang lebih besar supaya dapat meningkatkan produksi produk dan dapat memenuhi kebutuhan pasar, sehingga mendapatkan kepuasan pelanggan dengan produk yang selalu *ready stock*.

3) Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

- a) Lebih meningkatkan produksi pomade sebagai produk best seller untuk meningkatkan pendapatan usaha dan menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan pangsa pasar.
- b) Menetapkan harga jual yang lebih dinamis dan responsif terhadap kenaikan bahan baku supaya tidak terjadi kerugian pada penjualan produk.
- c) Membangun branding yang kuat supaya mudah diingat konsumen serta Menyediakan promosi diskon, atau bonus pembelian produk sabun cuci piring untuk menarik konsumen supaya membeli produk tersebut.
- d) Meningkatkan kualitas produk sabun cuci piring untuk meningkatkan kepuasan pelanggan

4) Strategi WT (*Weakness-Threath*)

- a) Kembangkan variasi produk sabun cuci piring yang lebih inovatif dan sesuai dengan tren pasar, seperti sabun cuci piring dengan berbagai macam varian dan sabun cuci piring dengan fitur anti bakteri
- b) Mengembangkan inovasi produk yang tidak memerlukan biaya tinggi, seperti merubah kemasan yang lebih menarik.
- c) Kolaborasi dan jalin kemitraan dengan pihak lain untuk berbagi biaya pemasaran dan promosi produk.

- d) Tingkatkan efisiensi produk untuk mengurangi pemborosan dan memaksimalkan penggunaan bahan baku yang ada.
- e) Cari pemasok bahan baku yang lebih terjangkau/ murah dan tetap berkualitas.

C. Pembahasan Temuan

Berdasarkan uraian hasil wawancara yang dilakukan peneliti di LKSA Ulil Albab kota Probolinggo, kemudian hasil penelitian dianalisis secara deskriptif analisis yaitu penjelasan dan penafsiran hasil temuan yang diperoleh dari lapangan.

Pelaksanaan strategi terdapat beberapa tahap yaitu formulasi strategi, implementasi strategi dan evaluasi strategi. Sehingga dengan strategi yang baik dan tepat, diharapkan tujuan lembaga dapat tercapai dengan baik. Hasil dari wawancara dan observasi dengan informan, didukung dengan dokumentasi, dapat menyajikan hasil yang diperoleh dari lapangan berkaitan dengan strategi LKSA dalam meningkatkan pendapatannya melalui *entrepreneur* dan beberapa faktor yang menghambat dan mendukung pelaksanaan strategi LKSA tersebut yang kemudian dianalisis serta diuraikan sebagai berikut:

1. **Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo**
 - a. **Formulasi Strategi**

Formulasi strategi sangat diperlukan untuk mencapai program kemandirian Ekonomi LKSA yaitu dengan mengembangkan usaha yang telah dijalankan untuk meningkatkan kemandirian ekonomi LKSA. Proses formulasi adalah upaya yang dilakukan untuk memberi pedoman dalam menjalankan rencana agar terarah. Berdasarkan hasil penelitian, terkait formulasi strategi dapat diketahui bahwa LKSA Ulil Albab telah mencoba untuk melakukan formulasi strategi dengan cukup baik. Terdapat beberapa formulasi strategi yang telah dilakukan LKSA yaitu:

1) Melihat peluang

Menentukan produk apa yang harus di produksi LKSA melihat peluang terlebih dahulu terutama nya di daerah sekitar LKSA. Dengan melihat peluang dapat membantu lembaga dalam mengetahui kebutuhan pasar.

2) Menentukan target pasar

LKSA juga menentukan target pasar dalam memulai usahanya supaya produk yang dipasarkan dapat diterima oleh konsumen.

3) Melakukan kerjasama

LKSA juga melakukan kerja sama dengan pihak lain mengenai produksi, pemasaran, dan tempat produksi.

b. Implementasi Strategi

Implementasi strategi sering disebut tahap pelaksanaan dari strategi.

Adapun implementasi strategi yang dilakukan oleh LKSA Ulil Albab yaitu:

1) Membentuk struktur pengurus usaha

Pembentukan struktur pengurus usaha bertujuan untuk memudahkan lembaga dalam mengatur usahanya, dalam struktur tersebut terdiri dari ketua dan wakilnya unit usaha, bendahara unit usaha dan koordinator unit usaha.

2) Memotivasi pengurus dan anak-anak LKSA

Memotivasi juga menjadi bagian yang penting dalam pelaksanaan strategi karena dengan motivasi dapat mengubah *mindset* seseorang. Seperti yang dilakukan oleh LKSA, motivasi ini dilakukan oleh ketua LKSA kepada pengurus dan anak-anak

yang ada di LKSA, motivasi ini dilakukan dengan berbincang santai supaya mudah diterima oleh pengurus ataupun anak-anak.

3) Pengembangan jejaring

Pengembangan jejaring sangat penting dalam melaksanakan usaha untuk memperluas jaringan konsumen supaya memudahkan pemasaran dan untuk mengembangkan usaha.

Dalam mengembangkan jaringan konsumen LKSA Ulil Albab melakukan beberapa hal, yang pertama melibatkan anak-anak dalam memasarkan produk yaitu kepada orang tua atau kerabat,

menitipkan di warung-warung maupun di pasar dan juga melalui penjualan *online*.

4) Pengelolaan pendapatan secara transparan

LKSA Ulil Albab saat melaksanakan usaha mengelola pendapatannya dilakukan secara transparan, karena hal ini sangat dibutuhkan dalam menjalankan usaha, selain untuk mengetahui kondisi keuangan usaha supaya dapat mengambil keputusan yang tepat untuk usaha selanjutnya, dengan adanya pengelolaan dana yang transparan pengurus juga dapat mengetahui dana yang diperoleh dialokasikan kemana saja.

c. Evaluasi Strategi

Evaluasi strategi merupakan tahapan terakhir dalam pelaksanaan strategi. Tahapan ini dilakukan untuk mengukur sejauh mana pengembangan target tercapai. LKSA Ulil Albab melakukan evaluasi di akhir bulan bersama semua pengurus baik pengurus, evaluasi ini membahas beberapa hal yaitu: evaluasi keuangan, evaluasi unit usaha, dan evaluasi lembaga.

2. Faktor penghambat dan pendukung dalam melakukan Strategi pada Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo

a. Faktor penghambat

Faktor penghambat yang dialami oleh LKSA Ulil Albab dalam menjalankan usaha yaitu minimnya dana untuk menambah modal karena bahan baku yang sering meningkat. Tempat produksi yang kurang memadai, karena pesanan yang semakin meningkat dan banyaknya pesaing baru sehingga membuat lembaga harus mencari inovasi baru untuk menjaga kepercayaan pelanggan dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

b. Faktor pendukung

SDM yang berkompeten dan memiliki semangat kerja tinggi. Lembaga juga membentuk struktur sesuai kemampuan anggota untuk menjalankan bisnis lembaga. Tempat yang strategis, yang dimana LKSA memiliki tempat yang strategis yaitu dekat dengan pasar. Adanya teknologi modern seperti media sosial (medsos) dan faktor pendukung berikutnya yaitu banyaknya anak-anak di LKSA yang dimana anak-anak dapat membantu lembaga dalam memasarkan produk.

Untuk membuat keputusan strategis lembaga dalam meningkatkan pendapatan, perlu dipertimbangkannya faktor internal seperti kekuatan dan kelemahan, serta faktor eksternal seperti peluang dan ancaman. Berikut beberapa faktor internal dan eksternal yang dapat diperhitungkan dalam mengambil keputusan, yaitu kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman.

1) Kekuatan (*Strengths*)

Kekuatan merupakan suatu keunggulan yang dimiliki oleh lembaga dalam merespon kebutuhan pasar serta mengungguli pesaing. Adapun kekuatan yang dimiliki oleh LKSA Ulil Albab dalam menjalankan usaha nya yaitu:

- a. Memiliki lebih dari satu produk,
- b. Memberi harga yang kompetitif,
- c. Produk pomade menjadi produk *best seller*,
- d. Adanya struktur pengurus usaha,
- e. Kinerja keuangan yang bagus,
- f. Memiliki sdm yang berkompeten
- g. Telah menentukan target pasar yang jelas.

2) Kelemahan (*weaknesses*)

Kelemahan yang dimiliki lembaga dapat menjadi hambatan bagi kinerja lembaga dalam menjalankan wirausaha. Adapun kelemahan yang dimiliki oleh LKSA Ulil Albab dalam menjalankan usaha nya yaitu:

- a. Tidak adanya program latihan khusus dari lembaga untuk anak-anak di LKSA,
- b. Promosi produk yang kurang maksimal untuk produk sabun,
- c. Minimnya dana untuk modal tambahan produk sabun,
- d. Minimnya tempat produksi.

3) Peluang (*opportunities*)

Peluang mencakup berbagai hal dan situasi yang dapat menguntungkan lembaga dalam menjalankan usaha. Adapun peluang yang dimiliki oleh LKSA Uli Albab dalam menjalankan usahanya yaitu:

- a. Lokasi yang strategis
- b. Telah menggunakan teknologi modern
- c. Perluasan jaringan konsumen melalui *online*
- d. Kepercayaan konsumen terhadap produk.

4) Ancaman (*threats*)

Pada saat melaksanakan usaha tidak menutup kemungkinan bahwa lembaga akan menghadapi resiko dari berbagai ancaman yang berpotensi memengaruhi posisinya, seperti munculnya pesaing baru, harga bahan baku yang naik, dan lain sebagainya.

Seperti yang dialami oleh LKSA Uli Albab, terdapat beberapa ancaman yang sedang dihadapi yaitu:

- a. Harga bahan baku mengalami kenaikan
- b. Menurunnya ketertarikan konsumen terhadap sabun
- c. Adanya pesaing baru.

Berdasarkan hasil analisis SWOT yang telah dijabarkan di atas maka diperoleh berbagai strategi untuk menentukan strategi apa yang akan diambil selanjutnya dalam mengembangkan usaha yang dijalankan supaya dapat meningkatkan pendapatannya, dari

perhitungan *IFE Matrix* dan dilihat dari *matrix space* menunjukkan bahwa strategi ini berada di kodran I. Jadi, dari *scanning matrix* SWOT, strategi yang bisa diterapkan oleh lembaga yaitu sebagai berikut:

1. Strategi S-O (*Strength-Opportunity*)

- a) Meningkatkan pemasaran kedua produk melalui platform *e-commerce* terutama di shopee, tokopedia dan tiktok shop untuk meningkatkan penjualan kedua produk dan memperluas jaringan konsumen.
- b) Meningkatkan kualitas kedua produk yang unggul untuk lebih meningkatkan kepuasan konsumen dan dapat meningkatkan reputasi merk produk tersebut.
- c) Dengan kinerja keuangan yang bagus dapat mengalokasikan dana untuk mengembangkan produk yang inovatif terutama untuk produk yang belum memenuhi kebutuhan pasar supaya memberi nilai tambah bagi produk.
- d) Dengan SDM yang berkompeten, penerapan teknologi modern dalam operasional dan pelayanan sangat bermanfaat dalam memantahu kinerja dan kemudahan dalam bertransaksi.
- e) Pelatihan dan pengembangan SDM melalui teknologi modern dan memberi penghargaan atas kinerja yang unggul untuk motivasi semangat kerja

2. Strategi ST (*Strength-Threat*)

a) Mengadakan Pelatihan dan pengembangan *entrepreneur* pada anak-anak di LKSA dengan menggunakan platform edukasi online seperti mengikuti webinar *online* tentang wirausaha guna untuk bekal masa depan anak ketika telah keluar dari LKSA.

b) Meningkatkan promosi produk sabun cuci piring melalui *e-commerce* untuk mencapai pasar yang lebih luas

c) Menjalin kemitraan dan kolaborasi dengan pemasok bahan baku produk sabun cuci piring supaya meminimalisir pengeluaran dalam meningkatkan kualitas produk untuk menambah kepercayaan konsumen terhadap produk.

d) Bermitra dengan produsen atau penyedia layanan yang memiliki fasilitas produksi yang lebih besar supaya dapat

meningkatkan produksi produk dan dapat memenuhi kebutuhan pasar, sehingga mendapatkan kepuasan pelanggan dengan produk yang selalu *ready stock*.

3. Strategi WO (*Weakness-Opportunities*)

a) Lebih meningkatkan produksi pomade sebagai produk best seller untuk meningkatkan pendapatan usaha dan menggunakan teknologi modern untuk meningkatkan pangsa pasar.

- b) Menetapkan harga jual yang lebih dinamis dan responsif terhadap kenaikan bahan baku supaya tidak terjadi kerugian pada penjualan produk.
 - c) Membangun branding yang kuat supaya mudah diingat konsumen serta Menyediakan promosi diskon, atau bonus pembelian produk sabun cuci piring untuk menarik konsumen supaya membeli produk tersebut.
 - d) Meningkatkan kualitas produk sabun cuci piring untuk meningkatkan kepuasan pelanggan
4. Strategi WT (*Weakness-Threath*)
- a) Kembangkan variasi produk sabun cuci piring yang lebih inovatif dan sesuai dengan tren pasar, seperti sabun cuci piring dengan berbagai macam varian dan sabun cuci piring dengan fitur anti bakteri
 - b) Mengembangkan inovasi produk yang tidak memerlukan biaya tinggi, seperti merubah kemasan yang lebih menarik.
 - c) Kolaborasi dan jalin kemitraan dengan pihak lain untuk berbagi biaya pemasaran dan promosi produk.
 - d) Tingkatkan efisiensi produk untuk mengurangi pemborosan dan memaksimalkan penggunaan bahan baku yang ada.
 - e) Cari pemasok bahan baku yang lebih terjangkau/ murah dan tetap berkualitas.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Dari penelitian yang dilakukan dengan judul “Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo” sesuai data yang didapat dari observasi, wawancara dan dokumentasi memperoleh beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi LKSA dalam meningkatkan kemandirian pendapatan melalui *entrepreneur* dilakukan dengan beberapa tahap yaitu :
 - a. Formulasi Strategi yang dilakukan oleh LKSA yaitu dengan melihat peluang, menentukan target pasar, dan melakukan kerjasama dengan pihak lain.
 - b. Implementasi Strategi yang dijalankan oleh LKSA yaitu membentuk struktur pengurus usaha, memotivasi pengurus dan anak-anak lksa, pengembangan jejaring, pengelolaan pendapatan secara transparan
 - c. Evaluasi Strategi yang dilakukan LKSA setiap akhir bulan membahas beberapa hal yaitu evaluasi keuangan, evaluasi unit usaha, dan evaluasi lembaga.
2. Faktor penghambat dan pendukung yang di alami LKSA dalam melakukan Strategi untuk meningkatkan pendapatannya yaitu:
 - a. Faktor penghambat yang dialami oleh LKSA dalam menjalankan usahanya yaitu minimnya dana untuk menambah modal, tempat

produksi yang kurang memadai, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

- b. Adapun faktor pendukung yang dimiliki Oleh LKSA dalam menjalankan usahanya yaitu adanya SDM yang berkompeten dan memiliki semangat kerja tinggi. Berada di tempat yang strategis, dan adanya anak-anak di LKSA yang dapat membantu lembaga dalam memasarkan produk.

Berdasarkan analisis SWOT diatas strategi yang digunakan LKSA berada di kaudran I yang dimana strategi yang digunakannya saat ini dalam keadaan aman/ bagus. Adapun strategi yang dapat diambil oleh LKSA dalam mengembangkan usaha untuk meningkatkan pendapatannya, yakni berdasarkan analisis SWOT pada posisi strategi SO (*Strength-Opportunity*)

- a) Meningkatkan pemasaran kedua produk melalui platform *e-commerce* terutama di shopee, tokopedia dan tiktok shop untuk meningkatkan penjualan kedua produk dan memperluas jaringan konsumen.
- b) Meningkatkan kualitas kedua produk yang unggul untuk lebih meningkatkan kepuasan konsumen dan dapat meningkatkan reputasi merk produk tersebut.
- c) Dengan kinerja keuangan yang bagus dapat mengalokasikan dana untuk mengembangkan produk yang inovatif terutama untuk produk

yang belum memenuhi kebutuhan pasar supaya memberi nilai tambah bagi produk.

- d) Dengan SDM yang berkompeten, penerapan teknologi modern dalam operasional dan pelayanan sangat bermanfaat dalam memantahu kinerja dan kemudahan dalam bertransaksi.
- e) Pelatihan dan pengembangan SDM melalui teknologi modern dan memberi penghargaan atas kinerja yang unggul untuk motivasi semangat kerja

B. Saran

Setelah melakukan penelitian seperti yang telah dijelaskan dalam skripsi ini, peneliti ingin mengungkapkan beberapa saran yang bisa dijadikan pertimbangan, sebagai berikut:

- 1) Kepada lembaga lebih memperhatikan skill anak-anak dengan melakukan pelatihan-pelatihan khususnya yang dapat mendorong kesuksesan mereka setelah keluar dari LKSA.
- 2) Usaha-usaha yang telah dikembangkan harus dipertahankan dan harus lebih *update* mengenai tren pasar supaya tidak tertinggal dari pesaing sehingga konsumen tetap puas terhadap produk dan tetap dipercaya.
- 3) Bagi peneliti selanjutnya, berharap skripsi ini menjadi bahan tambahan akademis, wawasan dan sebagai refrensi penelitian selanjutnya yang berhubungan dengan strategi lembaga dalam melaksanakan *entrepreneur* untuk meningkatkan pendapatan.

DAFTAR PUSTAKA

- Buchari Alma. *Kewirausahaan*. Bandung: ALFABETA, 2018.
- David, Fred R. *Manajemen Strategik*. Jakarta: Salemba Empat, 2019.
- Dinsos, Admin. 'Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA)'. *Dinas Sosial*, 2018. dinsos.bulelengkab.go.id
- Djam'an Satora, and Dr. Aan Komariah. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: ALFABETA, 2009.
- Hasbullah. *Dasar-Dasar Ilmu Pendidikan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada, 2012.
- 'Jumlah Penduduk Di Kota Probolinggo (Jiwa) 2018-2020', *Badan Pusat Statistik Kota Probolinggo*, 2024. probolinggokota.bps.go.id
- Linge, Abdiansyah, and Upi Sopiah Ahmad, 'Entrepreneuership Dalam Perspektif Alquran Dan Etnologi', *BISNIS: Jurnal Bisnis Dan Manajemen Islam*, 4.2 (2016)
- Minarso, Bambang, and Zaky Machmuddah, 'Pentingnya Strategi Kewirausahaan Untuk Meningkatkan Pendapatan Anggota Forum Uppks Kota Semarang', *Abdimas Unwahas*, 2 (2020)
- Nasikun. *Urbanisasi Dan Kemiskinan Di Dunia Ketiga*. Yogyakarta: PT Tiara Wacana, 1996.
- Nurfitri Hidayanti, Busaini, Moh. Huzaini. 'Etos Kerja Islami Dan Kesejahteraan Karyawan Pada Pt. Adira Dinamika Multi Finance Syariah'. *JEBI (Jurnal Ekonomi Dan Bisnis Islam)*, 2 (2017).
- Penyusun, Tim. *Buku Pedoman Penulisan Karya Ilmiah*. Jember: IAIN JEMBER, 2020.
- Permensos 30/HUK/2011 Tentang Standar Nasional Pengasuhan Anak Bagi Lembaga Kesejahteraan Sosial*
- Pobolinggo, Wali Kota. *Peraturan Wali Kota Probolinggo Nomor 66 Tahun 2022 Tentang Rencana Aksi Daerah Pengembangan Anak Usia Dini Holistik Integratif Kota Probolinggo Tahun 2022-2024*, (2022).
- PPPA, Dinsos, 'Penyandang Masalah Kesejahteraan Sosial (PMKS)', *Spot Handal*, 2024. dinsospppa.probolinggokota.go.id

- Puri, Intan Ratna, and Sri Hartati, 'Hubungan Antara Kemandirian Dan Intensi Mencari Bantuan Pada Anggota Komunitas Backpackers Regional Yogyakarta - Jawa Tengah', *Jurnal Empati*, 2 (2016)
- Rangkuti, Freddy. *Analisis SWOT Teknik Membedah Kasus Bisnis*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2000.
- Raysa, Andryane Balkis, 'Pelaksanaan Pengasuhan Anak Oleh Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (Studi Pada LKSA Di Kota Depok)' (Universitas Negeri Semarang, 2018)
- RI, Sekretariat Negara, *Undang-Undang RI Nomor 11 Tahun 2009 Tentang Kesejahteraan Sosial*, p. Pasal 1 Ayat 1
- , *UU No. 11 Tahun 2009 Tentang Kesejahteraan Sosial*, 2009
- Ridhotullah, Subeki, and Mohammad Jauhari, *Pengantar Manajemen*. Jakarta: Prestasi Pustaka, 2015
- Risgiyanti, and Ana Shohibul, 'Program Peningkatan Kemandirian Ekonomi Panti Asuhan Syifa'ul Qolbi', *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 2 (2019)
- Rizaty, Monavia Ayu. 'Ini 8 Negara Dengan Populasi Anak Terbanyak Di Dunia Pada 2023', *DataIndonesia.Id*, 2023. dataindonesia.id
- Ruswanto, Annisa, and Oci Senjaya, 'Studi Kasus Anak Terlantar Di Indonesia Bersumber Pada Kajian Sosiologi Hukum', *JUSTITIA Jurnal Ilmu Hukum Dan Humaniora*, 6.1 (2023)
- Saifuddin, Muchammad, 'Strategi Peningkatan Ekonomi Lembaga Sosial Dengan Memanfaatkan Aplikasi Pemasaran Berbasis Android (Studi Kasus Pada Unit Bisnis Kidpreneur Di Yayasan Al Madina Surabaya)', *Jurnal Bisnis & Teknologi Politeknik NSC Surabaya*, 2020
- Salim, M.Afif, and Agus B Siswanto. *Analisis SWOT Dengan Metode Kuesioner*. Semarang: Pilar Nusantara, 2019.
- Siti Puji Paujiah, Sudadio, Sholih. 'Strategi Pemberdayaan Masyarakat Melalui Kelompok Usaha Budidaya Lebah Madu Dalam Meningkatkan Kemandirian Ekonomi Keluarga Desa Sangkanmanik', *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2, (2023)
- Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Yogyakarta: ALFABETA BANDUNG, 2018.

- . *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif Dan R&D*. Bandung: ALFABETA, 2013.
- Sungkono, and Khusnul Khotimah, 'Peran Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Mukti Wibawa Ponorogo Dalam Membentuk Life Skill Anak Asuh Melalui Pelatihan Kewirausahaan', *Journal of Community Development and Disaster Management*, 3.2 (2021)
- Suryana, *Kewirausahaan Kiat Dan Proses Menuju Sukses*. Jakarta: Salemba Empat, 2013.
- Susilowati, Ellya, 'Praktik Perlindungan Anak Terlantar Di Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (the Practice of Protection of Abandoned Children in Child Social Welfare Institutions)', *Jurnal Sosio Informa*, 01, (2022)
- Sutinah, Sutinah, 'Analisa Keberadaan Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Di Kabupaten Sidoarjo', *Jurnal Sosiologi Dialektika*, 13.1 (2018)
- Suyitno, *Metode Penelitian Kualitatif*. Malang: Akademia Pustaka, 2018.
- Syarifuddin, 'Effects of Income and Fund Management of State Civil Apparatus on Bank Credit Granting (Case Study of the Academic Community of IAIN Manado)', *Journal Economic and Business Of Islam*, 2 (2018)
- Team, Marketing, 'Ternyata Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak, Panti Asuhan Dan Non Panti Punya Arti Berbeda Lho', *Kapiler*, 2018. kapilerindonesia.com
- Waluyo, Slamet, '*Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Yatim Putra Muhammadiyah Yogyakarta Dalam Pengembangan Life Skill Anak Asuh*' (Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta, 2021)
- Warino, Joko. 'Pengertian Entrepreneur: Jenis, Dan Bedanya Dengan Pengusaha', *Ritaelfianis.ID*, 2024. ritaelfianis.id
- Winardi, J. *Entrepreneur Dan Entrepreneurship*. Jakarta: Prenadamedia Group, 2003.

PERNYATAAN KEASLIAN TULISAN

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Fatimatuz Zahro
 NIM : 204103040014
 Fakultas/ Prodi : Dakwah/ Manajemen Dakwah
 Semester : VIII (Delapan)
 Institusi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji

Achmad Siddiq Jember

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi yang berjudul “Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (Lksa) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui Entrepreneur Di Kota Probolinggo” adalah benar-benar hasil penelitian atau karya saya sendiri kecuali pada bagian yang dirujuk sumbernya. Saya bertanggung jawab atas keabsahan dan kebenaran isinya sesuai dengan sikap ilmiah yang harus dijunjung tinggi.

Demikian pernyataan ini saya buat dengan sebenarnya, tanpa tekanan dan paksaan dari pihak manapun. J E M B E R

Jember, 16 Mei 2024

Yang menyatakan,


FATIMATUZ ZAHRO

NIM: 20410300014

LAMPIRAN-LAMPIRAN

• PEDOMAN WAWANCARA

Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui *Entrepreneur* Di Kota Probolinggo

A. Subjek/ Informan wawancara:

1. Pendiri Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Ulil Albab
2. Ketua Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Ulil Albab
3. Pengurus-pengurus unit usaha Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Ulil Albab

B. Pertanyaan wawancara:

1. STRATEGI LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK

- a) Bagaimana Profil Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Ulil Albab?
- b) Kegiatan apa saja yang ada di LKSA?
- c) Bagaimana formulasi strategi yang dibangun LKSA Ulil Albab dalam meningkatkan pendapatan melalui *entrepreneur* ?
- d) Dalam penerapan strategi tersebut apakah ada kendala yang di hadapi? (Jika ada) kendala apa?
- e) Lalu bagaimana cara lembaga dalam menghadapi kendala tersebut?
- f) Selain kendala apakah ada faktor pendukung dalam penerapan strategi tersebut?(jika ada) faktor apa saja?

2. PENDAPATAN

- a) Bagaimana LKSA dalam menentukan modal awal usaha supaya tidak terjadi kerugian yang besar?
- b) Apakah keuntungan tersebut dapat membantu lembaga untuk memenuhi pendanaan kegiatan di LKSA?
- c) Bagaimana cara lembaga dalam mengelola pendapatan usahanya?

3. ENTREPRENEUR

- a) Apa yang mendasari LKSA dalam memba ngun wirausaha ini?

- b) Sudah berapa lama *entrepreneur*/ wirausaha yang di bangun oleh LKSA Ulil Albab?
- c) Dalam menjalankan usaha apa yang dilakukan LKSA agar anggota tetap semangat dalam menjalankan wirausaha tersebut?
- d) Bagaimana LKSA dalam mengembangkan jejaring?
- e) Hal penting apa yang harus diterapkan dalam mengembangkan usaha?

Pertanyaan analisis SWOT

A. STRENGTHS

- 1) Apa saja produk yang dihasilkan oleh LKSA Ulil Albab?
- 2) Bagaimana lembaga dalam menentukan harga jual produk?
- 3) Produk apa yang berpengaruh besar terhadap meningkatnya pendapatan LKSA Ulil Albab?
- 4) Apa yang dilakukan lembaga supaya usaha nya dapat berjalan dengan lancar?
- 5) Bagaimana sistem keuangan yang diterapkan oleh lembaga?
- 6) SDM yang bagaimana yang dapat berperan dalam mengembangkan usaha?
- 7) Bagaimana cara nya supaya produk yang dijual dapat diterima oleh masyarakat?

B. WEAKNESSES

- 1) Apakah ada program khusus dari lembaga dalam melatih skill *entrepreneur* untuk anak-anak?
- 2) Apakah ada produk yang masih belum tersebar luas, yang membuat produk tersebut belum banyak dikenal oleh orang?
- 3) Apakah ada produk yang mengalami penurunan produksi? (jika iya) mengapa hal itu terjadi?
- 4) Apakah permintaan produk yang meningkat berpengaruh terhadap tempat produksi?

C. OPPORTUNITIES

- 1) Faktor apa yang membuat lokasi ini strategis?

- 2) Apakah lembaga telah menggunakan teknologi modern dalam memasarkan produk?
- 3) (jika iya) pemasaran produknya melalui media sosial apa saja?
- 4) Menurut anda hal penting apa yang menjadi nilai tambah bagi produk, untuk meningkatkan penjualannya?

D. THREATS

- 1) Apakah kenaikan harga bahan baku mempengaruhi produksi? (jika iya) produk apa yang mengalami dampak dari hal tersebut?
- 2) Apakah ada produk yang mengalami penurunan pembeli?
- 3) Menurut anda, ancaman apa yang sangat berpengaruh terhadap perkembangan usaha saat ini?



UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

KUESIONER SWOT

“STRATEGI LKSA DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN PENDAPATAN MELALUI *ENTREPRENEURSHIP*”

A. Identitas Responden

Nama :

Jabatan :

B. Petunjuk Pengisian

Berilah penilaian pada pertanyaan pertanyaan dibawah ini dengan memberikan tanda centang (✓) pada salah satu angka dibawah ini:

1. = sangat tidak setuju (STS)
2. = tidak setuju (TS)
3. = netral (N)
4. = setuju (S)
5. = sangat setuju (SS)

No	Faktor strategis internal (IFAS)	NILAI				
		1	2	3	4	5
I	Kekuatan					
	Memiliki lebih dari satu produk					
	Produk pomade menjadi produk yang paling diminati					
	Harga produk yang kompetitif					
	Adanya struktur pengurus usaha					
	Kinerja keuangan yang bagus					
	SDM yang berkompeten					
	Target pasar yang sudah jelas					
II	Kelemahan					
	Tidak adanya program latihan <i>entrepreneur</i> khusus dari lembaga					

	untuk anak-anak di LKSA					
	Promosi produk yang kurang maksimal untuk produk sabun					
	Minim nya dana untuk modal tambahan produk sabun					
	Minimnya tempat produksi					
	Faktor strategis ekstrernal (EFAS)					
III	Peluang					
	Lokasi yang strategis					
	Telah menggunakan teknologi modern					
	Perluasan jaringan konsumen melalui <i>online</i>					
	Kepercayaan konsumen terhadap produk					
IV	Ancaman					
	Harga bahan baku produk sering mengalami kenaikan					
	menurunnya ketertarikan konsumen terhadap produk sabun					
	Banyak nya pesaing baru					

JURNAL KEGIATAN PENELITIAN

STRATEGI LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK (LKSA) ULIL ALBAB DALAM MENINGKATKAN KEMANDIRIAN PENDAPATAN MELALUI *ENTREPRENEUR* DI KOTA PROBOLINGGO

No.	Hari/Tanggal	Kegiatan Penelitian
1.	Sabtu, 21 Oktober 2023	Observasi Awal
2.	Rabu, 10 Januari 2024	Penyerahan Surat Ijin Penelitian ke Lembaga LKSA Ulil Albab (Bapak Samsul Hadi)
3.	Rabu, 10 Januari 2024	Wawancara dengan pendiri LKSA Ulil Albab (Bapak Samsul Hadi)
4.	Senin, 15 April 2024	Wawancara dengan ketua LKSA Ulil Albab (Ustd. Ulil Hadi)
5.	Senin, 15 April 2024	Berkunjung ke tempat produksi (Ustd. Ulil Hadi)
6.	Kamis, 18 April 2024	Wawancara dengan Ketua Unit Usaha LKSA Ulil Albab (Ustd. Budi)
7.	Kamis, 18 April 2024	Wawancara dengan Bendahara Unit Usaha LKSA Ulil Albab (ustadzah Zuhrotul)
8.	Senin, 13 Mei 2024	Penyebaran Kuesioner SWOT
9.	Rabu, 15 Mei 2024	Meminta Surat Keterangan Selesai Penelitian

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ
J E M B E R

• DOKUMENTASI



Ruang-ruang LKSA



Astruktur LKSA



Wawancara dengan Bapak KH. Samsul Hadi S.sos
selaku pendiri LKSA Ulil Albab



Wawancara dengan Ustd Ulil Hadi
selaku ketua LKSA Ulil Albab



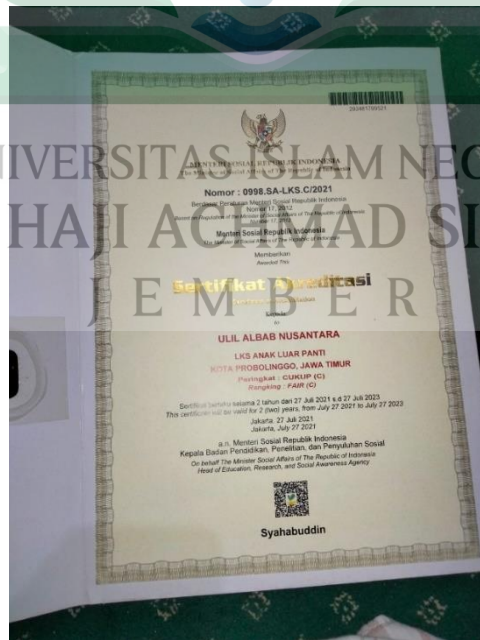
Wawancara bersama ustd Budi selaku ketua unit usaha



Tempat Proses Pembuatan Sabun Cuci Piring



Bersama anak-anak LKSA



Sertifikat akreditasi LKSA



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI KIAI HAJI ACHMAD SIDDIQ JEMBER
FAKULTAS DAKWAH**

Jl. Mataram No. 1 Mangli Kaliwates Jember, Kode Pos 68136 Telp. 0331-487550
email : fakultasdakwah@uinkhas.ac.id website: <http://fdakwah.uinkhas.ac.id/>

Nomor : B.4755/Un.22/6.a/PP.00.9/12 /2023 22 Desember 2023
Lampiran : -
Hal : Permohonan Tempat Penelitian Skripsi

Kepada
Yth. Ketua Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak Ulil Albab Kota
Probolinggo

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Dengan ini kami memohon dengan hormat agar mahasiswa berikut :

Nama : Fatimatuz Zahro
NIM : 204103040014
Fakultas : Dakwah
Program Studi : Manajemen Dakwah
Semester : VII (tujuh)

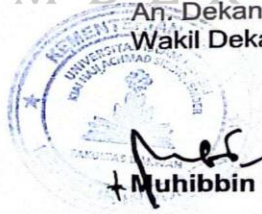
Dalam rangka penyelesaian / penyusunan skripsi, yang bersangkutan mohon dengan hormat agar diberi ijin mengadakan penelitian / riset selama ± 30 hari di lembaga yang Bapak/Ibu pimpin.

Penelitian yang akan dilakukan berjudul "Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui Entrepreneur Di Kota Probolinggo"

Demikian atas perkenan dan kerjasama Bapak/Ibu, kami sampaikan terimakasih.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

An: Dekan,
Wakil Dekan Bidang Akademik





LEMBAGA KESEJAHTERAAN SOSIAL ANAK (LKSA)

ULIL ALBAB NUSANTARA

Jl. Sunan Giri No. 53 Area MTs Nusantara RT 07 RW 01

Kel. Sumbertaman Kec. Wonoasih

KOTA PROBOLINGGO

☎ 08124937233

Email: ulilalbablksa8@gmail.com

SURAT KETERANGAN

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Ulil Hadi Ernanda P.
 Jabatan : Kepala Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA)
 Ulil Albab Nusantara Probolinggo

Menerangkan dengan sesungguhnya bahwa :

Nama : Fatimatuz Zahro
 NIM : 204103040014
 Program Studi : Manajemen Dakwah
 Fakultas : Dakwah
 Instansi : Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember

Telah melaksanakan penelitian di Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (LKSA) Ulil Albab Nusantara Probolinggo mulai Januari hingga April 2024 dengan judul "Strategi Lembaga Kesejahteraan Sosial Anak (Lksa) Ulil Albab Dalam Meningkatkan Kemandirian Pendapatan Melalui Entrepreneur Di Kota Probolinggo"

Demikian surat keterangan ini kami buat dengan sebenarnya. Agar dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Probolinggo, 15 Mei 2024

Kepala LKSA

Ulil Albab Nusantara Probolinggo

Ulil Hadi Ernanda P

BIOGRAFI PENULIS



Nama : Fatimatuz Zahro
 NIM : 204103040014
 Fakultas/Prodi : Dakwah/ Manajemen Dakwah
 Tempat, Tanggal Lahir : Bondowoso, 23 September 2001
 Jenis Kelamin : Perempuan
 Agama : Islam
 Alamat : Jl. Mh. Thamrin, Ajung Wetan, Jember.
 No. Telp : 089520403449
 Email : fatimatuzz023@gmail.com

Riwayat Pendidikan :

1. SDN Ajung 01
2. MTsN 1 Jember
3. SMAN 3 Jember
4. S-1 Universitas Islam Negeri Kiai Haji Achmad Siddiq Jember