
Pemberdayaan dhuafa melalui wirausaha galon: implementasi praktis nilai surah Al-Ma'un

Musa Rizal Al Fath, Ridwan Baehaqi, Deby Amanda, Siti Nurhalisa

Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknik dan Desain, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan, Indonesia

Penulis korespondensi : Musa Rizal Al Fath
E-mail : pm.musarizalalfath@gmail.com

Diterima: 21 Januari 2025 | Direvisi 09 Maret 2025 | Disetujui: 09 Maret 2025 | Online: 10 Maret 2025
© Penulis 2025

Abstrak

Program pemberdayaan ekonomi ini bertujuan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat dhuafa melalui penyediaan modal usaha mikro berbasis kebutuhan lokal. Mitra sasaran adalah nenek Tusiarti, seorang lansia dhuafa berusia 72 tahun, yang diberikan modal usaha berupa galon air mineral. Program dilaksanakan di Kelurahan Cirendeui, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan, oleh 4 mahasiswa Program Studi Sistem Informasi, Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan. Metode pelaksanaan meliputi tahap persiapan (identifikasi kebutuhan dan perencanaan usaha), pelaksanaan (penyerahan modal usaha dan diskusi pengelolaan), serta evaluasi (monitoring dan penilaian dampak). Hasil program menunjukkan peningkatan ekonomi mitra dengan omset rata-rata Rp50.000 per hari dari penjualan 1-2 galon air minum. Program ini memberikan dampak positif secara sosial dan ekonomi, dengan pelanggan yang merasa terbantu berkat fleksibilitas dan aksesibilitas usaha ini. Kesimpulannya, model ini berpotensi diterapkan pada individu dhuafa lainnya dengan penyesuaian kebutuhan lokal. Saran untuk pengembangan meliputi penguatan logistik dan pemasaran.

Kata kunci: Pemberdayaan ekonomi; usaha mikro; kaum dhuafa; kesejahteraan sosial.

Abstract

This economic empowerment program aims to improve the well-being of underprivileged communities (the dhuafa) by providing micro-business capital based on local needs. The target partner is Mrs. Tusiarti, a 72-year-old underprivileged elderly woman, who was provided with business capital in the form of mineral water gallons. The program was carried out in Cirendeui Village, Ciputat Timur District, South Tangerang City, by four students from the Information Systems Study Program at Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan. The implementation method consisted of three stages: preparation (needs identification and business planning), execution (capital provision and business management discussions), and evaluation (monitoring and impact assessment). The results show an economic improvement for the partner, with an average daily revenue of Rp50,000 from selling 1-2 gallons of drinking water. This program has had a positive social and economic impact, as customers find the business flexible and easily accessible. In conclusion, this model has the potential to be applied to other underprivileged individuals with adjustments based on local needs. Recommendations for further development include strengthening logistics and marketing strategies.

Keywords: economic empowerment; micro business; the dhuafa; social welfare.

PENDAHULUAN

Kemiskinan merupakan salah satu permasalahan sosial yang paling mendesak di Indonesia, dengan dampak yang meluas pada aspek kesejahteraan, kesehatan, dan pendidikan masyarakat (Sintia

Bolung et al., 2022). Data terbaru dari Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat bahwa pada September 2024, jumlah penduduk miskin di Indonesia mencapai 24,06 juta orang, menunjukkan urgensi penanganan yang lebih sistematis dan berkelanjutan.

Di antara kelompok yang paling terdampak adalah kaum dhuafa, yang tidak hanya menghadapi keterbatasan ekonomi tetapi juga minimnya akses layanan kesehatan dan peluang kerja. Ketidakmampuan mereka untuk memenuhi kebutuhan dasar secara mandiri menjadikan mereka semakin rentan terhadap berbagai bentuk kesenjangan sosial dan ekonomi. Dalam situasi yang semakin kompleks ini, diperlukan pendekatan strategis untuk mengatasi kemiskinan secara efektif dan menciptakan perubahan sosial yang berkelanjutan (Assyha Ramadanty, 2022). Tantangan ini tidak hanya berdampak pada skala nasional tetapi juga dirasakan secara mendalam oleh individu-individu dalam kelompok rentan, seperti kaum dhuafa yang kesulitan memenuhi kebutuhan dasar sehari-hari.

Salah satu contoh nyata dari dampak tersebut adalah nenek Tusiarti, seorang lansia dhuafa berusia 72 tahun yang menghadapi berbagai kesulitan ekonomi dan kesehatan. Tinggal bersama anak pertamanya di sebuah kontrakan sederhana di belakang Fakultas Kedokteran UIN Syarif Hidayatullah Jakarta, beliau tidak memiliki pekerjaan dan sepenuhnya bergantung pada anaknya yang berpenghasilan sangat terbatas, sekitar Rp500.000 per bulan sebagai guru ngaji. Penghasilan tersebut hampir seluruhnya habis untuk kebutuhan sehari-hari dan membayar kontrakan. Selain itu, nenek juga menghadapi berbagai masalah kesehatan, seperti pembengkakan saluran jantung dan gangguan pendengaran, yang belum mendapatkan pengobatan intensif karena keterbatasan biaya. BPJS Kesehatannya pun tidak dapat digunakan karena menunggak pembayaran iuran sejak pandemi.

Sebagai upaya pemberdayaan ekonomi, program ini memberikan modal usaha berupa galon air mineral kepada nenek Tusiarti untuk memulai kembali usaha galon yang sempat terhenti. Usaha galon dipilih karena relatif mudah dijalankan dengan modal terbatas dan memiliki prospek pasar yang stabil, terutama mengingat lokasi kontrakan nenek yang strategis di lingkungan mahasiswa. Mahasiswa memerlukan akses air minum yang mudah dan terjangkau, menjadikan usaha ini memiliki potensi besar untuk berkembang (Rahman & Baihaqy Utina, 2023). Dengan adanya bantuan ini, diharapkan dapat membantu nenek Tusiarti dalam memperoleh pendapatan tambahan guna memenuhi kebutuhan sehari-harinya. Studi yang dilakukan oleh (Wibowo et al., 2024) menunjukkan bahwa penguatan modal usaha bagi kelompok ekonomi lemah, seperti pedagang kecil dan pelaku usaha mikro, secara signifikan mampu meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan mereka dalam jangka panjang.

Program ini dirancang berlandaskan pada nilai-nilai Surah Al-Ma'un, yang menekankan pentingnya kepedulian terhadap kaum dhuafa dan pemberian bantuan kepada mereka yang membutuhkan. Implementasi nilai-nilai ini tercermin dalam upaya memberikan solusi yang strategis, terukur, dan berdampak jangka panjang bagi kaum dhuafa (Amelia et al., 2024). Urgensi program ini sangat tinggi mengingat kondisi ekonomi nenek Tusiarti yang sangat terbatas dan kebutuhan mendesak untuk memberikan akses usaha yang dapat meningkatkan kesejahteraannya. Program ini bertujuan untuk membantu secara ekonomi melalui peningkatan penghasilan, sekaligus memberdayakan masyarakat dhuafa agar mandiri secara berkelanjutan. Dengan pendekatan ini, diharapkan tidak hanya meningkatkan taraf hidup nenek Tusiarti, tetapi juga menjadi model pemberdayaan ekonomi yang dapat diterapkan di kelompok masyarakat rentan lainnya.

METODE

Program ini dilaksanakan mulai tanggal 3 Desember 2024 hingga 7 Januari 2025, bertempat di Kelurahan Cirendeui, Kecamatan Ciputat Timur, Kota Tangerang Selatan. Kegiatan dilakukan di kontrakan tempat tinggal Nenek Tusiarti, yang menjadi mitra sasaran utama dalam program ini. Program ini dilaksanakan oleh 4 mahasiswa Program Studi Sistem Informasi Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan, yang berperan sebagai fasilitator selama kegiatan berlangsung. Program dilaksanakan melalui beberapa tahapan sebagai berikut:

Tahap Persiapan

Pada tahap ini, kegiatan dimulai pada tanggal 3 Desember 2024 dengan wawancara awal terhadap nenek Tusiarti untuk mengidentifikasi kebutuhan dan kendala yang dihadapi. Proses ini bertujuan untuk memahami kondisi spesifik mitra dan menentukan langkah strategis yang akan dilakukan. Identifikasi permasalahan secara menyeluruh sangat penting dalam merancang strategi pemberdayaan yang tepat sasaran dan berkelanjutan (Risqi & Nasution, 2021). Setelah menemukan kondisi aktual nenek, perancangan model usaha dilakukan oleh mahasiswa pada tanggal 10 Desember 2024 untuk memastikan kesesuaian terhadap potensi dan kebutuhan lokal. Pengadaan modal usaha berupa galon air mineral dan perlengkapannya dilakukan pada tanggal 6 Januari 2025 untuk memastikan semua kebutuhan operasional terpenuhi sebelum program dimulai. Studi menunjukkan bahwa analisis awal kebutuhan mitra merupakan langkah penting dalam mendesain program pemberdayaan yang efektif (Hidayat & Azhar, 2022).



Gambar 1. Kondisi Kontrakan Nenek Tusiarti

Tahap Pelaksanaan

Tahap ini dilaksanakan pada tanggal 7 Januari 2025, yang menjadi puncak kegiatan dengan penyerahan modal usaha kepada nenek Tusiarti. Dalam tahap ini, mahasiswa menyerahkan modal usaha berupa galon air mineral kepada mitra dan memberikan penjelasan singkat tentang cara operasional usaha. Penyerahan bantuan langsung sebagai modal usaha telah terbukti menjadi metode yang efektif dalam meningkatkan pendapatan kaum dhuafa (Ramadanty, 2023). Kegiatan ini dilaksanakan guna memastikan bahwa mitra memiliki seluruh sumber daya yang dibutuhkan untuk memulai usaha secara mandiri.

Tahap Evaluasi dan Monitoring

Tahap ini dilaksanakan pada 17 Januari 2025 dengan tujuan menilai keberhasilan program dalam mencapai target yang telah ditentukan. Proses evaluasi dilakukan melalui wawancara guna mengidentifikasi perkembangan usaha, tantangan yang dihadapi, serta peluang perbaikan ke depan. Evaluasi berbasis wawancara telah terbukti efektif dalam memahami dampak program secara mendalam (Park et al., 2021). Semua hasil evaluasi ini bertujuan untuk menilai efektivitas program sekaligus memberikan rekomendasi perbaikan untuk kegiatan serupa di masa depan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan program pemberdayaan ekonomi melalui modal usaha galon air mineral berhasil dilaksanakan sesuai dengan tahapan yang direncanakan. Pada tanggal 7 Januari 2025, modal usaha berupa 4 air galon Aqua 19 liter, 4 air galon Le Minerale 15 liter, dan 8 galon Aqua kosong berukuran 19 liter diserahkan kepada Nenek Tusiarti. Setelah penyerahan modal usaha, mahasiswa dan nenek Tusiarti melakukan diskusi mengenai rencana pengelolaan usaha ini. Usaha ini direncanakan untuk dijalankan di kontrakan nenek Tusiarti, dengan target pelanggan utama adalah lingkungan terdekat seperti tetangga kontrakan, khususnya mahasiswa yang kost di sekitar area tersebut. Proses penjualan dirancang agar pelanggan dapat datang menukarkan galon kosong langsung ke kontrakan nenek. Jika dibutuhkan, anak pertamanya akan membantu mengantarkan galon kepada pembeli. Untuk proses restok, nenek hanya perlu menghubungi mitra galon melalui WhatsApp untuk menukarkan galon kosong dengan galon yang telah terisi air, sehingga nenek tidak perlu mengangkat galon-galon tersebut

sendiri. Dari sisi pemasaran, anak pertama nenek juga akan membantu mempublikasikan usaha ini melalui media sosial, terutama di grup WhatsApp.



Gambar 2. Penyerahan Modal Usaha

Dalam diskusi ini, mahasiswa juga menjelaskan prinsip pengelolaan usaha yang baik berdasarkan ilmu *Sociopreneur* yang diperoleh selama perkuliahan. Materi yang diberikan mencakup pengelolaan keuangan, yaitu pemisahan uang modal, keuntungan, dan uang pribadi yang tidak boleh dicampur. Keuntungan yang diperoleh dapat dimanfaatkan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, sedangkan sebagian lainnya disisihkan untuk pengembangan usaha (Fatwitawati, 2018). Uang modal harus selalu digunakan untuk melakukan restok air galon agar usaha dapat berjalan secara berkelanjutan. Hal ini menjadi penting karena dalam usaha sebelumnya, kegagalan terjadi akibat penggunaan uang modal untuk kebutuhan pokok, sehingga tidak ada dana untuk restok, yang akhirnya menyebabkan usaha terhenti. Di samping itu, mahasiswa juga memberikan arahan terkait strategi promosi, yaitu dengan melakukan promosi manual kepada tetangga sekitar serta menjaga hubungan sosial yang baik dengan pelanggan. Pelayanan yang memuaskan, seperti harga bersaing dan layanan antar gratis, juga ditekankan sebagai strategi utama dalam mempertahankan loyalitas pelanggan.

Evaluasi yang dilakukan pada tanggal 17 Januari 2025 menunjukkan bahwa nenek Tusiarti mampu menjalankan usaha secara mandiri dengan omset harian rata-rata Rp50.000, yang diperoleh melalui penjualan 1-2 galon per hari. Nenek mengambil keuntungan sebesar Rp3.500 per galon, sehingga per hari ia dapat memperoleh keuntungan bersih sekitar Rp3.500 hingga Rp10.000 tergantung jumlah galon yang terjual. Jika dihitung secara akumulatif dalam satu pekan, keuntungan bersih yang diperoleh berkisar antara Rp20.000 hingga Rp50.000. Meskipun keuntungan yang diperoleh belum sepenuhnya dapat menutupi seluruh kebutuhan sehari-hari, pendapatan ini sangat membantu dalam memenuhi kebutuhan listrik serta dapat disisihkan untuk pengembangan usaha agar tetap berkelanjutan.



Gambar 3. Kegiatan Evaluasi

Dalam kurun waktu sepuluh hari, terdapat satu pelanggan yang melakukan pembelian ulang (*repeat order*). Beberapa pelanggan menyatakan bahwa dengan adanya usaha ini, kebutuhan mereka terhadap air minum menjadi lebih mudah terpenuhi karena jarak kontrakan nenek yang sangat dekat dengan kamar kost mereka dan fleksibilitas waktu pemesanan. Hal ini berbeda dengan layanan tukang isi ulang galon di sekitar yang umumnya tutup pada pukul 19.00 WIB, sehingga usaha ini memberikan

nilai tambah yang signifikan. Temuan ini sejalan dengan penelitian (Winkey Pradana & Sumiyana, 2023), yang menunjukkan bahwa usaha berbasis kebutuhan esensial memiliki tingkat keberhasilan yang tinggi karena permintaannya stabil.

Usaha ini memiliki peluang besar untuk diperluas, terutama karena letak kontrakan yang strategis mendukung penyediaan berbagai kebutuhan pokok bagi masyarakat di sekitarnya. Dalam sesi evaluasi, mahasiswa dan mitra membahas rencana pengembangan usaha dalam jangka panjang guna meningkatkan keberlanjutan dan skala usaha. Salah satu strategi yang dirancang adalah diversifikasi produk dengan menambahkan layanan penjualan air mineral dalam kemasan karton serta gas LPG. Mengingat tingginya permintaan masyarakat terhadap gas LPG, ekspansi ini diharapkan dapat meningkatkan pendapatan mitra dan memperkuat stabilitas usaha. Terkait modal pengembangan usaha akan diperoleh melalui akumulasi sebagian keuntungan yang disisihkan oleh nenek serta tambahan dana dari anak-anaknya. Dengan perencanaan yang matang, langkah ini diharapkan dapat menciptakan usaha yang lebih berkelanjutan dan memberikan manfaat ekonomi yang lebih besar bagi mitra.

Dampak pelaksanaan kegiatan terhadap mitra terlihat jelas dari peningkatan ekonomi keluarga nenek Tusiarti. Selain mendapatkan penghasilan tambahan, usaha ini memberikan rasa percaya diri kepada mitra dalam mengelola sumber daya secara mandiri. Dalam jangka pendek, usaha ini mampu menutupi kebutuhan mendesak, sementara dalam jangka panjang, diharapkan dapat menjadi sumber penghasilan yang berkelanjutan. Studi oleh (Yolanda, 2024) mendukung bahwa keterlibatan mitra secara aktif dalam usaha mikro dapat meningkatkan motivasi dan kemandirian ekonomi.

Selama pelaksanaan program, ditemukan beberapa kendala yang dihadapi yaitu ketika pembeli melakukan pemesanan melalui WhatsApp dan menginginkan galon diantar langsung ke kamar kost mereka. Namun, pengantaran hanya dapat dilakukan ketika anak pertama nenek Tusiarti berada di kontrakan, sehingga terjadi beberapa kali keterlambatan dalam pengantaran. Untuk kendala promosi, disarankan penggunaan metode sederhana seperti memasang papan nama di depan kontrakan dan menawarkan secara langsung kepada tetangga sekitar. Studi yang dilakukan oleh (Harahap et al., 2024) menunjukkan bahwa promosi berbasis komunitas lokal efektif dalam menjangkau pelanggan baru tanpa memerlukan biaya besar. Sebagai tindak lanjut, mahasiswa membantu dalam proses pembuatan desain papan nama usaha guna meningkatkan visibilitas dan daya tarik usaha. Sementara itu, biaya cetak dan pemasangan papan nama akan dibantu oleh pihak keluarga.

Selain sebagai upaya pemberdayaan ekonomi, program ini juga menjadi implementasi nyata dari nilai-nilai Surah Al-Ma'un. Surah ini menekankan pentingnya kepedulian sosial terhadap fakir miskin dan larangan bersikap acuh terhadap mereka yang membutuhkan (Susena, 2024). Dalam konteks program ini, pemberian akses modal usaha serta pendampingan kepada nenek Tusiarti merupakan wujud nyata dari nilai-nilai tersebut, membantu beliau agar dapat mandiri secara ekonomi.

SIMPULAN DAN SARAN

Program pemberdayaan ekonomi melalui usaha galon air mineral berhasil mencapai tujuan utama dalam meningkatkan taraf hidup mitra. Usaha ini tidak hanya memberikan penghasilan tambahan dengan rata-rata omset Rp50.000 per hari tetapi juga memberikan nilai tambah bagi pelanggan dengan fleksibilitas dan aksesibilitas waktu pemesanan. Hasil evaluasi menunjukkan bahwa usaha mikro berbasis kebutuhan lokal memiliki potensi keberhasilan yang tinggi, terutama dengan dukungan tetangga terdekat. Keberhasilan ini sejalan dengan temuan studi terdahulu yang menunjukkan bahwa usaha berbasis kebutuhan esensial memiliki tingkat permintaan yang stabil.

Dengan implementasi yang tepat, model ini memiliki peluang untuk diterapkan pada kelompok masyarakat dhuafa lainnya dengan kondisi serupa. Kendala logistik yang ditemukan dapat diatasi melalui kolaborasi dengan layanan pengantaran lokal atau pendampingan tambahan untuk pengembangan operasional usaha. Program ini memberikan bukti bahwa pemberdayaan berbasis individu dapat memberikan dampak signifikan secara ekonomi dan sosial.

Untuk pengembangan lebih lanjut, disarankan agar program serupa mengintegrasikan strategi pemasaran digital untuk menjangkau pelanggan lebih luas. Pelatihan singkat tentang manajemen stok

dan pemasaran sederhana juga akan meningkatkan keberlanjutan usaha (Munfaqiroh et al., 2020). Selain itu, mengatasi hambatan logistik dengan melibatkan layanan pengantaran lokal dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan efisiensi operasional. Monitoring berkelanjutan dan replikasi model ke penerima manfaat lain dapat memperluas dampak sosial dan ekonomi dari program ini (Djibran et al., 2023).

UCAPAN TERIMAKASIH

Kami mengucapkan terima kasih kepada Institut Teknologi dan Bisnis Ahmad Dahlan yang telah mendukung pelaksanaan program ini. Terima kasih juga kami sampaikan kepada nenek Tusiarti sebagai mitra pengabdian yang telah memberikan kerja sama penuh selama pelaksanaan kegiatan. Selain itu, apresiasi yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada rekan-rekan mahasiswa Program Studi Sistem Informasi yang telah berkontribusi dalam menyukseskan program ini. Semoga program ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi masyarakat dan menjadi inspirasi untuk kegiatan pemberdayaan di masa mendatang.

DAFTAR RUJUKAN

- Amelia, N., Ramdhani, A., Purwita, S. N., Maulana, M. R., & Dzaljad, R. G. (2024). PEMBERDAYAAN KELUARGA DHUAFU KEPADA IBU ISA UNTUK PENINGKATAN KESEJAHTERAAN DAN EKONOMI KELUARGANYA. *Jurnal PEDAMAS (Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 2(4).
- Assyha Ramadanty, A. (2022). Strategi Pemberdayaan untuk Kesejahteraan dan Kemandirian Kaum Dhuafa. *Jurnal Pengembangan Masyarakat Islam*, 8(2), 249–261.
- Djibran, M., Andiani, P., Nurhasanah, D., & Mokoginta, M. (2023). Analisis Pengembangan Model Pertanian Berkelanjutan yang Memperhatikan Aspek Sosial dan Ekonomi di Jawa Tengah. *Jurnal Multidisiplin West Science*, 2, 847–857. <https://doi.org/10.58812/jmws.v2i10.703>
- Fatwitawati, R. (2018). PENGELOLAAN KEUANGAN BAGI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) DI KELURAHAN AIRPUTIH KECAMATAN TAMPAN KOTA PEKANBARU. *SEMBADHA*, 1, 225–229. <https://jurnal.pknstan.ac.id/index.php/sembadha/article/view/376>
- Harahap, M., Bilgies, A., Nurjanah, S., Syamsuri, & Wijayanto, G. (2024). Pengembangan Branding Lokal Berkelanjutan: Mempromosikan Produk Unggulan dan Pariwisata Daerah melalui Pemasaran Berbasis Komunitas. *I-Com: Indonesian Community Journal*, 4(2), 644–653. <https://doi.org/10.33379/icom.v4i2.4208>
- Hidayat, A. Y., & Azhar, Z. (2022). 13308-24696-2-PB. *Jurnal Kajian Ekonomi Dan Pembangunan*, 4, 65–74. <https://ejournal.unp.ac.id/students/index.php/epb/article/view/13308/5127>
- Munfaqiroh, S., Andiani, L., & Syadeli, M. (2020). Peningkatan Kualitas Usaha Melalui Pelatihan Manajemen dan Strategi Pemasaran. *ABM-Mengabdi*, 7, 70–76.
- Park, K., Haura, E. B., Leighl, N. B., Mitchell, P., Shu, C. A., Girard, N., Santiago Viteri, ;, Han, J.-Y., Kim, ; Sang-We, Chee, ;, Lee, K., Sabari, J. K., Alexander, ;, Spira, I., Yang, ; Tsung-Ying, Kim, ; Dong-Wan, Ki, ;, Lee, H., Sanborn, R. E., ... Cho, B. C. (2021). Amivantamab in EGFR Exon 20 Insertion-Mutated Non-Small-Cell Lung Cancer Progressing on Platinum Chemotherapy: Initial Results From the CHRYSALIS Phase I Study. *J Clin Oncol*, 39, 3391–3402. <https://doi.org/10.1200/JCO.21>
- Rahman, A. U., & Baihaqy Utina, A. (2023). Implementasi Akad Istishna' Pada Usaha Depot Air Minum (Studi Kasus Depot Air Minum isi Ulang "TALUHU AMALIA" Desa Ayula Timur. In *Juni* (Vol. 2, Issue 1).
- Ramadanty, A. A. (2023). STRATEGI PEMBERDAYAAN KAUM DHUAFU MELALUI PROGRAM PELATIHAN KOMPUTER OLEH YAYASAN RINDANG INDONESIA DI KELURAHAN JATIRAHAYU KOTA BEKASI. Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah.
- Risqi, A., & Nasution, S. (2021). Identifikasi Permasalahan Penelitian. In *ALACRITY: Journal Of Education* (Vol. 1, Issue 2). <http://lppppublishing.com/index.php/alacrity>

- Sintia Bolung, D., Manaroinsong, J., & Artha Malau, N. (2022). Analisis Dampak Kemiskinan terhadap Kesejahteraan Masyarakat di Desa Kawiley Kecamatan Kauditan pada Masa Pandemi. In *Jurnal Equilibrium* (Vol. 3, Issue 2). <https://ejurnal.unima.ac.id/index.php/equilibrium>
- Susena, E. B. (2024). *KONSEP KESALEHAN SOSIAL DALAM SURAH AL-MA'UN (Studi Komparasi Dalam Tafsir Al-Misbah Dan Tafsir Al-Azhar)* [INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI (IAIN) PONOROGO]. <https://etheses.iainponorogo.ac.id/28780/1/Etheses%20Bima%20Susena.pdf>
- Wibowo, A., Lestari, E., & Sugihardjo. (2024). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Penguatan Modal Sosial dan Peran Stakeholder dalam Pembangunan Desa Wisata di Kabupaten Karanganyar. *Jurnal Penyuluhan*, 20(01), 149–164. <https://doi.org/10.25015/20202446684>
- Winkey Pradana, N., & Sumiyana. (2023). Analisis Kebutuhan UMKM Indonesia Dengan Menggunakan Pendekatan Penalaran Hierarki Maslow Secara Organisasional. In *ABIS: Accounting and Business Information Systems Journal* (Vol. 11, Issue 3).
- Yolanda, C. (2024). PERAN USAHA MIKRO, KECIL DAN MENENGAH (UMKM) DALAM PENGEMBANGAN EKONOMI INDONESIA. *JURNAL MANAJEMEN DAN BISNIS*, 2, 170–186.