

Pemberdayaan Pengajar SMA

by Sulis Janu Hartati

Submission date: 13-Mar-2023 03:57PM (UTC+0700)

Submission ID: 2036037254

File name: 13paper_jurnas_pemberdayaanPengajar.pdf (620.55K)

Word count: 3152

Character count: 19365

7
Pemberdayaan Pengajar TPA Gubug Qur'an Mutiara Sunah Untuk Meningkatkan Pendapatan

Sulis Janu Hartati^{a,1}, Windi Setiawan^{b,2*}

^a Universitas Dr. Soetomo, Jalan Semolowaru 84, Surabaya Indonesia

^b Universitas Dr. Soetomo, Jalan Semolowaru 84, Surabaya Indonesia

¹ sulis.janu@unitomo.ac.id; ² windi.s@unitomo.ac.id;

* corresponding author: windi.s@unitomo.ac.id

ARTICLE INFO

ABSTRACT (10PT)

Article history

Received : 27 Juni 2022

Revised : 21 Juli 2022

Accepted : 23 Juli 2022

Keywords

Empowerment

Quran Education Park

Potential Consumers

The main partner problem is the lack of partner knowledge in determining potential consumers of syar'i hijab products. So far, its consumers have been limited to students, parents, and members of the Halimah Bogo Kidul mosque. With a very rare order rate, so that the teacher's income from product sales is low. On the other hand, partners do not charge fees from students. Therefore, the founder tried to dig up income from the competence of teachers to make syar'i headscarves. The method used to solve partner problems is empowerment characterized by lesson study. The implementation is divided into three stages: namely: Preparation, implementation, and evaluation. The purpose of empowerment is to increase teachers' knowledge of determining potential consumers in order to increase teacher income. The results of the empowerment show that: teacher knowledge determines potential consumers increases, there are additional production equipment in the form of neci and overlock machine; there is an increase in hijab orders by 300%.

1
This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license.



A. PENDAHULUAN

Gubug Qur'an Mutiara Sunah adalah sebuah tempat belajar Al Qur'an yang diselenggarakan oleh masyarakat. Secara hukum, keberadaan Gubug Qur'an Mutiara Sunah sebagai tempat belajar Al Qur'an masih bersifat tidak legal, karena belum mempunyai surat ijin operasional. Pendiriannya dilakukan pada 3 Mei 2019. Fasilitas yang dimiliki terdiri dari: masjid, dua buah ruang belajara yang menyatu dengan alam terbuka, serta arena bermain yang dilengkapi dengan arena latihan panahan, seperti disajikan pada gambar 1 berikut ini.



(a) masjid



Gambar 1. Fasilitas Mengaji di Gubug Qur'an Mutiara

Lokasi Gubug Qur'an Mutiara Sunah di desa Bogo Kidul gang 3, Kecamatan Plemahan, Kabupaten Kediri. Tempat belajar didesain seperti gubug yang menyatu dengan lingkungan alam, tepatnya di area kebun pemilik, yang sekaligus istri pendiri. Terdapat ruang belajar. Luas ruang belajar I berukuran 6 x 2,5 meter. Luas ruang belajar II berukuran 3 x 2,5 meter. Di ruang tersebut tidak terdapat peralatan belajar, seperti meja kecil untuk tempat Al Qur'an. Demikian juga peralatan lain, seperti papan tulis. Pembelajaran dilakukan secara informal dengan cara setiap siswa menyimak buku masing-masing kemudian guru mengajarkan secara bersama dan bergilir. Materi yang diajarkan meliputi: tahfidz, tahsin, dan bahasa arab. Fasilitas lain yang bisa digunakan oleh siswa di lingkungan kebun meliputi: arena panahan seluas 35x8 m², lahan bermain seluas 10x6 m², serta masjid seluas 40 m². Semua fasilitas di atas dirawat sendiri oleh pemilik dan keluarganya tanpa melibatkan orang lain.

Guru yang mengajar saat ini sebanyak 2 orang, mereka adalah istri dan anak pendiri Gubug Qur'an Mutiara Sunah. Adapun pendidikan guru ke-1 adalah SLTA, guru ke-2 lulusan MA. Kedua guru tersebut sudah lulus evaluasi sebagai guru ngaji, dibuktikan dengan sertifikat. Jumlah siswa tercatat 16 anak, terdiri dari: 6 siswa laki-laki dan 10 siswa perempuan. Usia mereka berkisar antara 5 sampai dengan 12. Kegiatan belajar mengaji dilakukan pada hari Senin sampai dengan Jumat, dari jam 15.30 - 16.30. Asal murid dari berbagai desa di sekitar lokasi Gubug Qur'an Mutiara Sunah. Sebagaimana di tempat mengaji yang informal, Gubug Qur'an Mutiara Sunah juga tidak memungut biaya pada siswanya. Kegiatan ini murni dilakukan semata-mata meraih keridloan Allah SWT. Demikian juga aktivitas mengaji tidak jauh beda dengan tempat mengaji informal lainnya. Untuk berdoa dan hafalan surat pendek dilakukan bersama-sama. Sementara untuk baca, tulis bergantian, satu persatu. Siswa yang menunggu biasanya bermain diarena bermain yang menyatu dengan ruang belajar, seperti pada gambar 1 di atas.

Untuk mencapai lokasi Gubug Qur'an Mutiara Sunah dapat dilakukan dengan mudah, karena berada dikawasan yang mudah dijangkau. Lokasi dekat jalan raya, yang merupakan jalur alternative antar kota, yaitu berada pada jalur alternative Surabaya – Kediri.

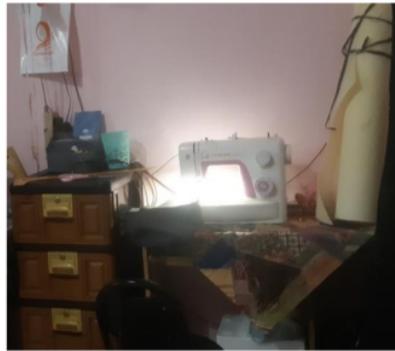
Tujuan pendirian Gubug Qur'an Mutiara Sunah menurut pemiliknya adalah untuk menambah ilmu agama diluar jam belajar disekolah khususnya belajar membaca dan menghafal al qur'an dan belajar bahasa arab. Kegiatan operasional Gubug Qur'an Mutiara Sunah sebagai tempat belajar Al Qur'an belum didaftarkan ke Kantor KUA setempat. Namun sudah mendapatkan ijin dan dukungan secara

1

Society: Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 01, No. 4 (2022): Juli, pp. 248 - 257
<https://edumediasolution.com/index.php/society>
E-ISSN:2827-878X (Online -Elektronik)

lisan dari aparat desa. Di sisi lain, Gubug Qur'an Mutiara Sunah memiliki potensi untuk dikembangkan sebagai lembaga yang legal secara hukum.

Sejak pendiriannya, operasional kegiatan mengaji di Gubug Qur'an Mutiara Sunah ditanggung sendiri oleh pemilik. Mulai dari kebersihan tempat, sampai proses pembelajaran. Sehingga tingkat kebersihan ruang belajar dan lingkungan di sekitarnya perlu ditingkatkan. Sementara di sisi lain, fasilitas yang disiapkan cukup memadai untuk menyelenggarakan pembelajaran. Kepengurusan organisasi yang menyelenggarakan pembelajaran juga belum ada. Pemasukan untuk operasional, khususnya perawatan fasilitas tidak ada. Namun di sisi lain ada potensi yang belum tergali, yaitu kompetensi guru membuat jilbab syar'i bagi siswa puteri dan jamaah pengajian masjid. Dengan kata lain, konsumen sebatas murid dan jamaah pengajian yang jumlahnya tidak banyak, dengan kuantitas pesanan yang sangat jarang. Potensi lain yang bisa dikembangkan adalah kemampuan guru menyiapkan busana muslim syar'i. Peralatan yang dimiliki untuk membuat jilbab syar'i dan busana muslim syar'i adalah sebuah mesin jahit. Gambar 2 berikut ini peralatan yang dimiliki mitra.



Gambar 2. Mesin Jahit untuk Pembuatan Jilbab dan Baju Muslim Syar'i

Permasalahan Mitra

Memperhatikan kondisi dan situasi mitra, maka permasalahan yang pertama-tama akan diselesaikan adalah meningkatkan kemampuan guru menentukan konsumen potensial guna meningkatkan peningkatan pemasukan dari penjualan jilbab ((Rahmawati 2010), (Swastha, Basu 2014)). Sasaran yang akan diberdayakan adalah guru. Produksi jilbab syar'i sudah dirintis sebelum pendirian TPA.

B. KAJIAN LITERATUR

17

Taman Pendidikan Alquran (TPA) adalah lembaga non formal yang didirikan oleh kelompok masyarakat dengan tujuan untuk mengajarkan Al quran serta dinul islam bagi anak-anak usia sekolah dasar (SD) dan atau di atasnya. Keberadaan lembaga tersebut membawa misi penting bagi untuk mengenalkan dan menanamkan nilai Al quran sejak usia dini (Malik 2013). Kelompok masyarakat memiliki tanggung jawab untuk mengelola lembaga tersebut agar memiliki kualitas yang baik. TPA Gubur Quran Mutiara Sunah tidak dapat memaksimalkan pemasaran jilbab syar'i. Sehingga perlu adanya wawasan yang luas terkait bagaimana agar jilbab syari dapat diproduksi secara maksimal guna mendapatkan penghasilan tambahan bagi pengurus TPA. Perlu diketahui bahwa suatu produk akan dikenal oleh konsumen jika konsumen dapat mengetahui keunggulannya, kegunaannya, dan dimana produk itu dapat dibeli. Untuk itu perlu konsumen harus mendapatkan informasi yang jelas mengenai produk tersebut. Melihat kondisi seperti itu maka perlu diberikan bekal terkait strategi pemasaran yang tepat. Menurut Swastha, Tujuan pemasaran adalah untuk menarik pelanggan baru dengan membangun suatu produk sesuai harapan konsumen, menetapkan harga yang menarik, produk dapat terdistribusi dengan mudah, sehingga promosi dapat berjalan secara efektif dengan memperhatikan kepuasan pelanggan yang telah didapkans sebelumnya (Moses and Dkk 2021) . Promosi memiliki kegunaan sebagai berikut

1. Memperkenalkan produk yang dijual kepada masyarakat
2. Memberitahukan kepada konsumen mengenai kualitas dan cara penggunaannya

3. Mengenalkan produk baru yang diproduksi (Lubis 2004)

C. METODE

Metode pelaksanaan mengadopsi teori pembelajaran lesson study, terdiri dari 3 tahapan: Perencanaan, Pelaksanaan, dan Evaluasi ((Zubaidah 2010)). Oleh karena itu, setiap solusi permasalahan mitra selalu terbagi dalam 3 tahap tersebut. Tahap perencanaan berupa FGD dengan mitra, dan guru. Kemudian dilanjutkan dengan pelaksanaan berupa pelatihan dan pendampingan. Dan tahap evaluasi. Tahapan pelaksanaan adalah sebagai berikut.

- A. Tahap 1: Meningkatkan pengetahuan mitra tentang kemampuan menentukan konsumen potensial. Langkah-langkah yang dilakukan pada tahap 1 meliputi;
 - 1) FGD.
Focus group discussion, dilakukan bersama dengan mitra yang terdiri dari guru dan pendiri. Tujuan FGD adalah menggali potensi mitra dalam hal merencanakan program yang sesuai kondisi mitra. Yang direncanakan meliputi: (a) jenis pemberdayaan, (b) jadwal pelaksanaan, termasuk lama kegiatan setiap pertemuan, (c) tempat pelaksanaan, beserta peralatan yang dibutuhkan, (d) personel yang terlibat, (e) target kegiatan.
 - 2) Pelatihan dan Pemberian contoh dengan praktek.
Melakukan pelatihan tentang pemasaran.
Memberi contoh dengan praktek menerapkan teori pemasaran.
 - 3) Evaluasi.
Evaluasi dilakukan dengan FGD. Topiknya adalah pemasaran.
- B. Tahap 2: Meningkatkan pengetahuan mitra tentang proses produksi. Langkah-langkah yang dilakukan pada tahap 2 meliputi;
 - 1) FGD.
Focus group discussion, dilakukan bersama dengan mitra yang terdiri dari guru dan pendiri. Tujuan FGD adalah menggali potensi mitra dalam hal merencanakan program yang sesuai kondisi mitra. Yang direncanakan meliputi: (a) jenis pemberdayaan, (b) jadwal pelaksanaan, termasuk lama kegiatan setiap pertemuan, (c) tempat pelaksanaan, beserta peralatan yang dibutuhkan, (d) personel yang terlibat, (e) target kegiatan.
 - 2) Pelatihan dan Pemberian contoh dengan praktek.
Melakukan pelatihan tentang proses produksi.
Memberi contoh dengan praktek menerapkan proses produksi.
 - 3) Evaluasi.
Evaluasi dilakukan dengan FGD. Topiknya adalah peningkatan jumlah produksi.

D. HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil Pelaksanaan Program

Program pengabdian dilaksanakan sesuai dengan yang disepakati dengan mitra, meliputi dua program pemberdayaan, yaitu: (1) meningkatkan pengetahuan pemasaran, dan (2) meningkatkan pengetahuan proses produksi. Hasil dari masing-masing program diuraikan pada berikut ini.

- A. Tahap 1: Meningkatkan pengetahuan mitra tentang pemasaran. Hasilnya disajikan pada tabel 4.1 berikut ini.

Tabel 1 Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
1.	Focus Group Discussion (FGD) dilaksanakan tanggal 3 Januari 2020 Materi FGD sebagai berikut.	
	a. Jenis pemberdayaan	i. Pelatihan ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung.
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	i. Pelatihan: dilaksanakan 2 hari dimulai tanggal 4 Januari 2020, dengan lama kegiatan 5 jam, 30 menit. Dilaksanakan pada jam 09.00 – 14.30. ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung: dilaksanakan tanggal pada rentang 11 Januari 2020 - 14 Pebruari 2020, dengan lama kegiatan @ 8 jam. Dilaksanakan pada jam 09.00 – 17.00.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra dan rumah calon konsumen.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Transportasi disediakan oleh pengabd. Contoh produk disiapkan oleh mitra.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran FGD	Ada kesepakatan materi pelatihan dan strategi pelaksanaannya, seperti berikut ini. i. Materi sesi-1: Kemampuan berkomunikasi (ref1, ref2). ii. Materi sesi-2: Jenis dan Strategi Pemasaran (ref1, ref3). iii. Materi sesi-3: Menentukan konsumen potensial (ref2). Pengetahuan mitra tentang pemasaran Meningkat (Dapat konsumen potensial dengan minimal pesanan 30 jilbab syar”i
2.	Pelatihan dan Pemberian Contoh dengan Praktek	
A	1) Pelatihan ke-1, dilaksanakan tanggal 4 Januari 2020. Rincian pelatihan sebagai berikut.	
	a. Materi	i. Materi sesi-1: Kemampuan berkomunikasi (lampiran 1). ii. Materi sesi-2: Jenis dan Strategi Pemasaran (lampiran 2).
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	i. Materi sesi-1: 09.00 – 11.00. ii. Materi sesi-2: 12.30 – 14.30.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Alat tulis.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran Pelatihan	i. Materi pelatihan. ii. Pengetahuan mitra tentang pemasaran meningkat, indikator keberhasilan adalah: mitra dapat mengusulkan jilbab yang akan dipasarkan, mitra membuat usulan desain merek jilbab dan kemasannya.
	2) Pelatihan ke-2, dilaksanakan tanggal 5 Januari 2020. Rincian pelatihan sebagai berikut.	
	a. Materi	Materi sesi-3: Menentukan konsumen potensial (lampiran 3).
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	Jam 09.00 – 11.00
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Alat tulis.
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra

Tabel 1 Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
	f. Luaran Pelatihan	i. Materi pelatihan. ii. Pengetahuan mitra tentang pemasaran meningkat, indikator keberhasilan: mitra mengajukan usulan konsumen potensial.
B	Pemberian Contoh dengan Praktek	
	1) Pemberian Contoh dengan Praktek materi sesi-2, dilaksanakan tanggal 11, 12, 18, 19 Januari 2020. Hasilnya sebagai berikut.	
a.	Materi	Jenis dan Strategi Pemasaran.
b.	Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	09.00 – 15.30.
c.	Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
d.	Peralatan yang dibutuhkan	Computer dan Alat tulis.
e.	Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
f.	Luaran	i. Dipilih penjualan secara langsung. ii. Membuat desain 10 merek produk. Desain yang dihasilkan tersaji pada gambar 4.1 berikut ini.



Gambar 4.1. Merek Produk

- iii. Membuat desain kemasan produk. Desain yang dihasilkan tersaji pada gambar 4.2 berikut ini. Kemasan terbuat dari plastic.



Gambar 4.2. Kemasan Produk

- 2) Pemberian Contoh dengan Praktek materi sesi-1 dan sesi-3, dilaksanakan tanggal 25, 26, Januari 2020, 8, 14 Pebruari 2020. Hasilnya sebagai berikut.
- | | | |
|----|---|---|
| a. | Materi | Menentukan konsumen potensial |
| b. | Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan | Jam 09.00 – 15.30 |
| c. | Tempat pelaksanaan | Rumah mitra
Rumah calon konsumen |
| d. | Peralatan yang dibutuhkan | Kendaraan untuk transportasi, disediakan TIM.
Contoh produk yang ditawarkan, disediakan guru.
Alat tulis. |
| e. | Personel yang terlibat | Tim, guru, dan mitra |

Tabel 1 Hasil Kegiatan Tahap 1

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
	f. Luaran Pelatihan	i. Pengetahuan mitra tentang pemasaran meningkat, indikator keberhasilan: mitra mengajukan usulan konsumen potensial ii. Ditetapkan konsumen potensial adalah calon Jemaah haji sepasang suami dan istri. iii. Dipilih pasangan suami dan istri yang keduanya bekerja. iv. Tingkat pemesanan sebanyak 100 buah jilbab syar'i. Dengan nilai pendapatan Rp. 1.500.000, sebagai biaya memotong dan menjahit.
3.	Evaluasi FGD dengan materi evaluasi terhadap Peningkatan pengetahuan mitra tentang komunikasi dalam melakukan pemasaran	Kemampuan komunikasi mulai tumbuh, dengan indikator keberhasilan ditunjukkan dengan: keberanian guru menerima pesanan dalam jumlah besar (100 jilbab). Yang masih perlu ditingkatkan adalah: (i) keberanian mendekati KBIHU dan melakukan kerjasama, (ii) membuat contoh produk untuk ditawarkan dengan jenis lebih bervariasi.

- B. Tahap 2: Meningkatkan pengetahuan mitra tentang proses produksi. Hasilnya disajikan pada tabel 4.2 berikut ini.

Tabel 2. Hasil Kegiatan Tahap 2

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
1.	Focus Group Discussion (FGD) dilakukan pada tanggal 22 Februari Materi FGD sebagai berikut.	
	a. Jenis pemberdayaan	Disepakati jenis pemberdayaan adalah: i. Pelatihan
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung. i. Pelatihan: dilaksanakan 1 hari, tanggal 23 Februari 2020, dengan lama kegiatan 5 jam, 30 menit. Dilaksanakan pada jam 09.00 – 14.30. ii. Pemberian contoh dengan praktek langsung: dilaksanakan kurang lebih 3 bulan, mulai tanggal 1 Maret 2020 – 1 Juni 2020.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Laptop
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran FGD	Ada kesepakatan materi pelatihan dan strategi pelaksanaannya, seperti berikut ini. i. Pelatihan harus selesai dalam 1 hari, mitra harus memutuskan pada hari itu juga. ii. Mitra dan guru segera melakukan produksi untuk memenuhi pesanan konsumen. iii. Pembelian bahan dipinjam oleh TIM. iv. Biaya operasional produksi dipinjam oleh TIM dan akan segera dibayarkan setelah mendapatkan pembayaran dari konsumen. v. Pengembalian dana TIM yang dipinjam mitra akan dikembalikan selambat-lambatnya tanggal 10 Juni 2020.

Tabel 2. Hasil Kegiatan Tahap 2

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
		vi. Mitra segera mendapatkan informasi tentang mesin neci dan obras, baik baru maupun bekas
2.	Pelatihan dan Pemberian Contoh dengan Praktek	
A	1) Pelatihan dilaksanakan tanggal 23 Pebruari 2020. Rincian pelatihan sebagai berikut.	
	a. Materi	Menghitung nilai investasi mesin
	b. Jadwal pelaksanaan / lama kegiatan setiap pertemuan	09.00 – 11.00.
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Laptop
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran Pelatihan	Materi pelatihan. i. Pengetahuan mitra tentang proses produksi meningkat. ii. Kesepakatan dengan mitra, jika mendapatkan mesin neci dan obras seharga kurang lebih Rp. 3.000.000 maka mitra akan melakukan investasi alat.
B	Pemberian Contoh dengan Praktek	
	1) Pemberian Contoh dengan Praktek, dilaksanakan tanggal 24 Pebruari 2020 – 31 Mei 2020. Hasilnya sebagai berikut.	
	a. Materi	Kemandirian produksi
	b. Lama kegiatan	3 bulan
	c. Tempat pelaksanaan	Rumah mitra.
	d. Peralatan yang dibutuhkan	Mesin jahit dan peralatan jahit lainnya Alat transportasi
	e. Personel yang terlibat	Tim, guru, dan mitra
	f. Luaran	i. Dapat mesin neci dan obras bekas seharga lebih Rp. 3.500.000. Berikut adalah kedua mesin tersebut.



Gambar 4.3. Mesin Neci dan Obras

ii. Kondisi ruang produksi sekarang setelah pemberdayaan.



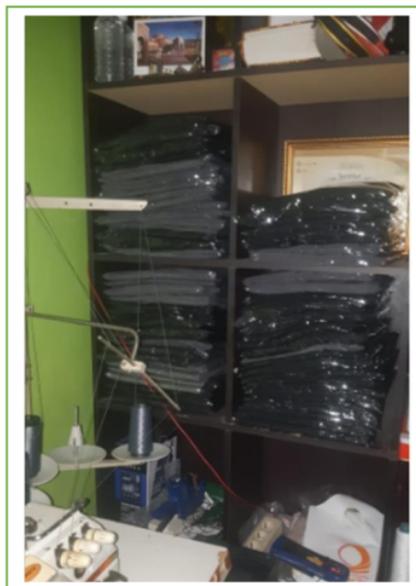
Gambar 4.4. Ruang Produksi setelah Pembemberdayaan

1

Society: Jurnal Pengabdian Masyarakat, Vol. 01, No. 4 (2022): Juli, pp. 248 - 257
<https://edumediaindonesia.com/index.php/society>
E-ISSN:2827-878X (Online -Elektronik)

Tabel 2. Hasil Kegiatan Tahap 2

NO	NAMA KEGIATAN	KETERANGAN
		iii. Pendapat guru dari pembuatan jilbab sebesar Rp. 1.500.000.
		iv. Pengetahuan mitra dalam proses produksi meningkat
3.	Evaluasi FGD dengan materi evaluasi terhadap Peningkatan pengetahuan mitra tentang proses produksi	Kemampuan produksi mulai tumbuh, dengan indikator keberhasilan ditunjukkan dengan: keberhasilan guru menyelesaikan pesanan dalam jumlah besar (100 jilbab) pada waktu yang disepakati.



Gambar 4.5. Produk Hijab Syar'i

Pembahasan Pelaksanaan Program

Berdasarkan hasil program pemberdayaan yang dilakukan dan hasil yang dicapai sebagaimana yang disajikan di atas maka target telah dicapai, yaitu: (1) pengetahuan melakukan pemasaran meningkat, dan (2) pengetahuan produksi meningkat. Pendapatan guru yang awalnya sangat kecil dan sangat jarang, menjadi Rp. 1.500.000 selama 6 bulan. Pendapatan perbulan sebesar:Rp. 250.000. dari sisi nilai memang kecil, namun dibanding sebelumnya sudah lebih baik dan ada peningkatan lebih dari 300%.

Hasil tersebut menunjukkan bahwa masalah mitra dapat diatasi dengan meningkatnya pendapatan dari usaha membuat jilbab syar'i selama pemberdayaan. Mitra dapat meluaskan konsumen dan menentukan konsumen potensial selain siswa, orang tua siswa, serta jamaah masjid Halimah Bogo Kidul.

E. KESIMPULAN

Pemberdayaan dengan metode bercirikan lesson study dapat mengatasi masalah mitra, uraian sebagai berikut.

- 1) Dapat meningkatkan karakter mandiri mitra.
- 2) Pendapatan guru meningkat 300% selama 6 bulan.
- 3) Pendapatan perbulan sebesar Rp. 250.000 selama 6 bulan.
- 4) Ada penambahan mesin produksi, diperoleh dari hasil penjualan jilbab selama pemberdayaan

F. DAFTAR PUSTAKA

- Lubis, Arlina Nurbaity. 2004. "Strategi Pemasaran Dalam Persaingan Bisnis." *Persepsi Masyarakat Terhadap Perawatan Ortodontik Yang Dilakukan Oleh Pihak Non Profesional*: 1–14.
<http://repositorio.unan.edu.ni>.
- Malik, Hatta Abdul. 2013. "Pemberdayaan Taman Pendidikan Al-Qur'an (TPQ) ALhusna Pasadena Semarang." *Dimas: Jurnal Pemiki Agama untuk Pemberdayaan* 13(2): 387–404.
- Moses, dkk. 2021. *Strategi Pemasaran*. Indonesia: Yayasan Kita Menulis. <https://books.google.co.id/>
- Amawati. 2010. *Manajemen Pemasaran*.
- Swastha, Basu, Setiawan. 2014. "Manajemen Pemasaran Modern." *Liberty, Yogyakarta*.
- Zubaidah, Siti. 2010. "Lesson Study Sebagai Salah Satu Model Pengembangan Profesionalisme Guru." *Jurnal Inspirasi Pendidikan* 2(1): 1–14.

Pemberdayaan Pengajar SMA

ORIGINALITY REPORT

14%

SIMILARITY INDEX

14%

INTERNET SOURCES

4%

PUBLICATIONS

2%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	edumediasolution.com Internet Source	7%
2	jurnal.staialhidayahbogor.ac.id Internet Source	1%
3	sipora.polije.ac.id Internet Source	1%
4	ejournal.bbg.ac.id Internet Source	1%
5	ejournal.unitomo.ac.id Internet Source	1%
6	ejournal.undiksha.ac.id Internet Source	1%
7	www.edumediasolution.com Internet Source	<1%
8	eprints.uny.ac.id Internet Source	<1%
9	academicareview.com Internet Source	<1%

10	ecobudis.wordpress.com Internet Source	<1 %
11	jonedu.org Internet Source	<1 %
12	repository.unhas.ac.id Internet Source	<1 %
13	dianmk.blogspot.com Internet Source	<1 %
14	es.scribd.com Internet Source	<1 %
15	hawasyi.wordpress.com Internet Source	<1 %
16	journal.um-surabaya.ac.id Internet Source	<1 %
17	repository.iainpurwokerto.ac.id Internet Source	<1 %

Exclude quotes Off

Exclude matches Off

Exclude bibliography Off