

Segera pulih Umkm ke



usaha mikro untuk menuju pasar global

COVID 19 :
DAMPAK DAN SOLUSI

Walid Satria Tama, dkk
Editor : Dr. Binti Nur Asiyah, M. Si.



- KKN VDR 018 -
kuliah kerja nyata



SEGERA PULIH

UMKM KU

Usaha Mikro Menuju Pasar Global
Covid-19: Dampak dan Solusi

Walid Satria Tama, dkk

Biru Atma Jaya



SEGERA PULIH UMKM KU

Usaha Mikro Menuju Pasar Global Covid-19: Dampak dan Solusi

Penulis : Walid Satria Tama, Putri Dwi Lestariningsih, Catur Prasetyo Pangestu, Sulis Hidayati, Firda Aulia Nur Miftitah, Ilham Bihunany, Ratna Puspita Sari, Ririn Wahyu Iryanti, Fakhru Siswanda, Erna Fitriana, Ayu Muhimmatur Rachmatika, Indriyas Rosyidatul Hidayah.

Editor : Dr. Binti Nur Asiyah, M. Si.
Penyunting : Indriyas Rosyidatul Hidayah
Desain Sampul : Ayu Muhimmatur Rachmatika
Tata Letak : Erna Fitriana, Ayu Muhimmatur Rachmatika, Indriyas Rosyidatul Hidayah

Biru Atma Jaya

Jalan Mayor Sujadi No. 7 Plosokandang Kedungwaru Tulungagung
Telp. : 085850506530
Email : penerbitbiruatmajaya@gmail.com

Cetakan Pertama,
Agustus 2021 viii + 70 halaman; 14,8 x 21 cm

ISBN: 978-623-6172-72-8

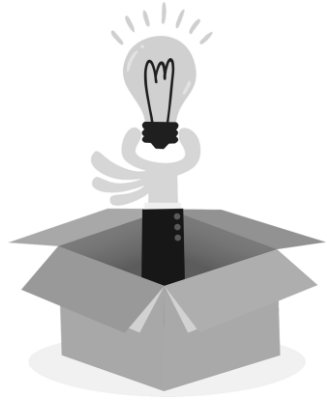
@Hak cipta dilindungi Undang-Undang 2021

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apa pun secara elektronik maupun mekanik, termasuk memfotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman lainnya tanpa izin tertulis dari Penerbit

Bekerjasama dengan

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M)
IAIN Tulungagung Jl. Mayor Sujadi Timur No. 46 Tulungagung
Telp/Fax: 0355-321513/321656

PENGANTAR



Bismillahirrahmanirrahim.

Puji syukur kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan nikmat serta taufik dan hidayah-Nya. Sholawat serta salam selalu kami haturkan kepada junjungan baginda nabi Agung Muhammad SAW, yang menjadi teladan bagi umatnya, juga kepada ahlu bait, para sahabat serta para pengikutnya.

Buku merupakan jendela dunia. Dengan membaca buku, banyak ilmu yang dapat diperoleh. Salah satu manfaat buku meningkatkan literasi terkait tema UMKM. Dengan membaca buku ini, maka UMKM terinspirasi untuk bangkit dari kesulitan yang dihadapi ketika pandemic covid-19. Lebih dari itu, UMKM semakin kuat motivasinya untuk mengembangkan usahanya hingga bisa bersaing dengan pasar global, dan bahkan bisa masuk pasar global.

Buku ini menjelaskan tentang kondisi UMKM, mulai dari angkringan, kripik tempe, nasi pecel, telur asin, aneka minuman, warung makan yang terdampak pandemic covid 19. Lebih dari itu usaha menengah ke atas seperti konveksi, sapi perah juga tidak terkecuali berusaha menyesuaikan kondisi atas situasi ekonomi yang benar-benar dirasakan. Seperti konveksi, terdampak pada prosed distribusi di pasar, begitu juga sapi perah yang terhambat untuk proses hingga sampai pada tempat pengolahan hasil susu dari hasil perahan.

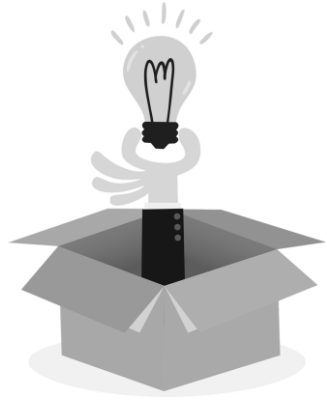
Tersusunnya buku ini merupakan suatu anugerah dan taufiq hidayah dari-Nya. Dengan seluruh semangat, dapat terselesaikannya tugas kepenulisan Buku Antologi ini, karya dari putra-putri mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (KKN) VDR 018 UIN SAYYID ALI RAHMATULLAH TULUNGAGUNG (UIN SATU). Buku Antologi ini, disusun dari basis perekonomian di sekitar mahasiswa, yang diangkat guna memberikan kontribusi KKN yang diselenggarakan secara virtual. Oleh karenanya buku ini penuh dengan keragaman tema.

Meski demikian kami menyadari bahwa buku Antologi ini masih jauh dari kata sempurna, oleh karenanya diperlukan pengembangan-pengembangan pada penulis lainnya agar tema buku terkait saling melengkapi dan sempurna di mata pembaca, dan literasi ekonomi syariah pada umumnya.

Tulungagung, 12 Agustus 2021

Dosen Pembimbing Lapangan

Dr. Binti Nur Asiyah, M. Si.



DAFTAR ISI

<i>PENGANTAR</i>	iii
<i>DAFTAR ISI</i>	vii
<i>UMKM Angkringan Pasar Ngunut yang Terdampak Pandemi Covid-19</i>	
Oleh: Walid Satria Tama	1
<i>Dampak Covid-19 Terhadap Perkembangan Usaha Industri Tempe Kripik MIRASA</i>	
Oleh : Putri Dwi Lestariningsih	7
<i>Dampak Pandemi Terhadap Penjual Nasi Pecel Di Tulungagung</i>	
Oleh : Catur Prasetyo Pangestu.....	11
<i>Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perilaku Usaha Telur Asin di Desa Cepoko (Studi Kasus UMKM)</i>	
Oleh : Sulis Hidayati	15
<i>Perkembangan Bisnis Franchise Minuman Sheo Sweet di Tengah Pandemi Covid-19</i>	
Oleh : Firda Aulia Nur Miftitah	21
<i>Survive UMKM Pada Masa-Masa Sulit (Studi Kasus Pada Yuliani Kitchen)</i>	
Oleh : Ilham Bihunany.....	27

Ketahanan UMKM Peternakan Sapi Perah Menghadapi Pandemi Covid-19 di Desa Satreyan Kanigoro Blitar

Oleh : Ratna Puspita Sari33

Pengembangan Potensi Kimmy Koi Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Di Masa Pandemi Covid-19 Desa Bago

Oleh : Ririn Wahyu Iryanti39

Strategi Pemasaran UD. Bima Jaya Konveksi di Masa Pandemi

Oleh : Fakhrol Siswanda.....45

Potensi UMKM Kripik Tempe Dek Nursi Di Desa Tembarak Pada Masa Pandemi Covid-19

Oleh : Erna Fitriana49

Eksistensi Cita Rasa Dapur Mbak Ima Kediri Di Tengah Pandemi Covid-19

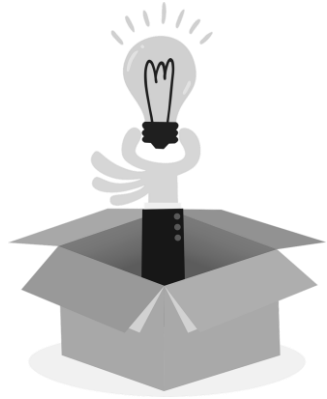
Oleh : Ayu Muhimmatul Rachmatika.....55

Kinerja Pasar UMKM Penjahit dan Bordir Era Pandemi

Oleh : Indriyas Rosyidatul Hidayah61

BIOGRAFI PENULIS 65

UMKM Angkringan Pasar Ngunut yang Terdampak Pandemi Covid-19



Oleh: Walid Satria Tama

Hampir pada 2 tahun Ini tiba-tiba saja terjadi saat keseharian dunia berputar secara normal, saat semua kegiatan manusia berjalan sesuai dengan waktunya. Ketika terdengar kabar bahwa ada kemunculan virus jenis baru yang bernama COVID-19 pada sekitar bulan Februari akhir 2020. Awalnya virus ini tidak beredar di Indonesia. Berita pada media massa menyatakan bahwa kemunculan virus ini untuk yang pertama kalinya muncul di daerah Wuhan, Cina. Siapa sangka virus ini dapat menular dengan cepatnya hingga di seluruh penjuru dunia, tak lain di Indonesia juga terpapar virus ini. Pada awalnya diketahui 1-2 orang yang terpapar virus ini, kemudian bertambah dan bertambah lagi hingga mencapai ribuan yang terpapar virus COVID-19. Begitu juga di seluruh dunia angka terpapar virus ini semakin hari meningkat kasus positif dan meninggal sementara kasus sembuh masih jauh dibandingkan kasus positive. Diketahui virus ini dapat menular melalui kontak langsung antar sesama manusia, kontak langsung dengan benda yang telah terkontaminasi virus COVID-19. Gejala yang muncul tidak langsung dirasakan ketika saat itu juga terjangkit virus, selang beberapa hari gejala tersebut muncul. Gejala tersebut berupa demam yang tinggi, sesak napas, sakit di tenggorokan seperti radang dan sebagainya. Dikatakan

bahwa virus tersebut menyerang imun tubuh manusia. Jika imun seseorang rendah maka akan mudah sekali terjangkit virus tersebut, jika imun seseorang tersebut kuat maka akan dapat menjadi pelindung bagi tubuh manusia tersebut. Karena semakin hari kasus positive yang ada semakin meningkat pemerintah segera mengambil tindakan tegas berupa PPKM (Pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat) yang sebelumnya sudah dilakukan di negara yang sudah terdahulu terjangkit virus ini. Karena setiap orang tidak tahu bahwa dia akan membawa virus tersebut atau tidak. Peraturan tersebut berupa dilarangnya kegiatan yang bersifat mengundang kerumunan. Pada akhirnya sekolah, badan pemerintahan, pasar, mall dan sebagainya yang terdapat banyak massa terpaksa harus ditutup sementara waktu agar mengurangi penularan virus COVID-19. Pergi ke antar kota pun juga turut dibatasi, karena terdapat beberapa daerah yang mengalami zona merah, artinya daerah tersebut terdapat banyak kasus positive. Kegiatan seperti belajar dan bekerja harus dilakukan dari rumah untuk sementara waktu. Namun roda kehidupan harus tetap berputar, ada banyak orang yang tidak bisa melakukan pekerjaan dari rumah, namun mereka jua harus menerapkan protokol kesehatan untuk melindungi diri dari virus COVID-19 ini. Upaya yang dilakukan ketika terpaksa harus keluar rumah adalah menggunakan masker, menjaga jarak, tidak bersalaman atau melakukan kontak fisik dengan orang lain, sering mencuci tangan atau memakai *handsanitizer*.

Begitu juga dengan kegiatan di ranah ekonomi. Harus tetap berjalan sebagaimana mestinya, namun dengan adanya pandemi ini, hampir 75% kegiatan ekonomi menengah di pasar Ngunut terutama usaha angkringan malam nyaris berhenti dan tidak dapat dijalankan sebagaimana pada hari-hari sebelumnya. Tentunya ini tidaklah mudah bagi pelaku usaha angkringan di pasar Ngunut. Mereka harus beradaptasi dengan keadaan baru di masa pandemi ini. Era ini tentunya sangat berbeda dari keadaan yang kita alami

sebelumnya, dimana semua orang bebas pergi kemana saja tanpa menggunakan masker dan tak terbatas, tanpa takut berkerumun, tanpa takut bersalaman, tanpa takut bertatap muka. Kini semua serba terbatas. Tidak boleh berkerumun, tidak boleh berdekatan satu sama lain, harus menggunakan masker jika keluar rumah dan sebagainya. Hingga keadaan ini berdampak pada perekonomian masyarakat terutama pelaku usaha angkringn di pasar Ngunut . Ada yang pendapatannya berkurang, ada yang terpaksa harus terkena PHK, ada yang terpotong pendapatannya karena keadaan ini. Ada doa yang terus diulang-ulang oleh semua orang, berharap pandemi ini segera berakhir dan semuanya kembali seperti sedia kala. Manusia hanya menjalankan dan Tuhan yang menggariskan semua ini, mau tidak mau manusia harus menerima kehendak yang telah diberikan oleh-Nya. Keadaan seperti ini tergariskan bukan tanpa alasan, namun pastilah ada hikmah dibalik keadaan pandemi ini, tinggal kita bisa merasakannya atau tidak, bisa menerimanya atau tidak.

Rencana-rencanaku yang telah tersusun di tahun 2020 berubah total semenjak pandemi menerpa negeri ini. Kuliah tidak bisa dilakukan dengan tatap muka, terpaksa harus dilakukan secara daring. Pada awalnya aku merasa tidak terima dengan semua ini. Tapi akhirnya aku tersadar, ini bukan dihindari maupun hanya diratapi melainkan dijalani dengan cara lain. Pepatah mengatakan bahwa “masih ada jalan lain yang terbuka jika satu jalan yang sedang kau tempuh tertutup”. Ya jalan lain yang terbuka, sepertinya harus mengambil lajur itu. Aku mengambil lajur yang terbuka itu, disana aku melihat dunia baru.

Pada saat pandemic ini berlangsung, aku sedang menjalani masuk semester 5. Semester 4 masih menikmati bertemu dengan kawan-kawan, pulang malam, ada jam pagi hingga sore, berburu pentol, lari-lari kecil mencari kelas yang kosong untuk lobian. Ah semua itu terasa melelahkan sekaligus menyenangkan yang tidak didapatkan sekarang ini. Alhamdulillah atas segala nikmat ini. Kita

juga jangan lupa bersyukur bagaimanapun keadaannya dan setelah apapun dengan keadaan ini, karena ini merupakan jalan yang telah diberikan Tuhan kepada makhluk-Nya. Liburan semester 6 IAIN Tulungagung ada agenda KKN (Kuliah Kerja Nyata) gelombang 2 untuk mahasiswa yang tidak mengikuti KKN gelombang 1. Jika keadaan normal KKN ini dilakukan dengan cara mahasiswa langsung terjun ke masyarakat untuk mengabdikan dirinya. Pihak kampus telah menentukan tempat-tempat mana saja yang akan ditempati untuk KKN, biasanya tempat tersebut merupakan daerah yang agak terpencil dan kurang berkembang. Namun karena keadaan yang terjadi hingga detik ini masih dalam rangka era pandemi, KKN dilakukan dengan cara virtual atau disebut juga dengan KKN VDR (Virtual Dari Rumah). Jadi mahasiswa langsung terjun pada desanya masing-masing. Ini merupakan hal yang diluar ekspektasi mahasiswa semester tua yang akan melakukan KKN namun harus tetap berjalan meski terbatas ruang gerak.

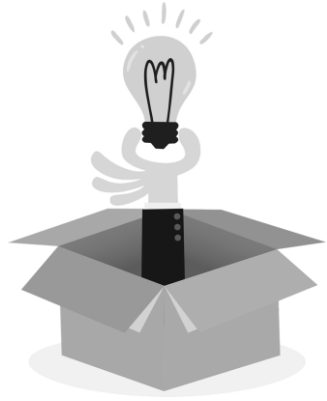
Selama KKN VDR ini juga banyak pengalaman yang dapat dipetik dari tugas-tugas yang diberikan oleh pihak kampus. Seperti lebih mengenal kiai yang berada di daerahnya/di desanya sendiri, karena setiap mahasiswa ditugaskan untuk menulis esai yang bertema “kiai kampung”. Yang berikutnya adalah mengajar dari rumah. Kegiatan ini merupakan pendampingan yang dilakukan oleh mahasiswa KKN VDR untuk membuat video vlog di desa masing-masing, kemudian hal tersebut dibuktikan dengan menguploadnya di laman Iq (Instagram). Yang selanjutnya adalah menulis buku antologi, ya seperti yang kulakukan saat ini. Pada kali ini kelompokku mengusung tema “melihat wajah UMKM di tengah pandemi”. KKN ini dilakukan dengan tetap berkelompok namun juga tetap dilakukan di daerahnya masing-masing. Kelompok kami mempunyai beberapa proga kerja yang akan dilaksanakan pada kegiatan KKN ini. Seperti, lomba kaligrafi untuk siswa SD, bakti sosial, webitr tentang pengembangan umkm di masa pandemi. Selain itu dengan KKN VDR ini juga mendapatkan pengalaman

mengenal teman-teman baru, meskipun hanya lewat virtual. Dari sini juga aku belajar memahami watak banyak orang. Mereka adalah keluarga baru.

Sembari mengikuti kuliah online dan juga KKN VDR, aku juga mengamati usaha angkringan yang terdampak pandemic di pasar Ngunut dekat daerah tempat tinggalku. Jauh sebelum pandemic berlangsung aku dan temanku sering nongkrong di angkringan pasar tersebut, awalnya kami menjadikan tempat tersebut untuk sharing dan bertukar pikiran bukar hanya untuk sekedar tempat nongkrong. Begitu pula hal itu dimanfaatkan temanku untuk membantu pemasukan dalam kelangsungan hidup keluarganya yaitu dengan membuka angkringan., kemudian semenjak pandemic pihak pasar membuat peraturan untuk tutup pukul 20.00 WIB disetiap harinya. Ini sangat berpengaruh pada angkringan di pasar Ngunut terutama pada kelangsungan hidup pelaku UMKM.

Ini bukanlah akhir dari segalanya, semuanya tetap bisa berjalan seperti yang kamu inginkan. Hanya saja mungkin jalan yang dilalui untuk menujunya akan sedikit berbeda dari jalan yang biasa kamu lewati. Semoga pandemi ini segera berakhir, dan semoga semuanya akan dapat beraktifitas seperti sedia kala lagi meskipun dengan keadaan yang baru.

Dampak Covid-19 Terhadap Perkembangan Usaha Industri Tempe Kripik MIRASA



Oleh : Putri Dwi Lestariningsih

KKN adalah salah satu kegiatan yang paling di tunggu – tunggu oleh seorang mahasiswa, karena hanya terjadi satu kali dalam pendidikan strata 1 (S1). Mengapa kegiatan KKN ini menjadi kegiatan yang paling favorit dalam kalangan mahasiswa? Ini karena KKN adalah sebuah pengalaman yang dimana mahasiswa terjun langsung ke lapangan di daerah-daerah tertentu yang minim penduduk atau SDM. Disitulah para mahasiswa akan mendapatkan banyak pengalaman – pengalaman berharga dalam menjalankan kegiatan bermasyarakat dan membantu menumbuh kembangkan potensi Sumber Daya Manusia.

Namun berbeda kenyataan dengan keadaan yang sekarang, dimana bumi sedang tidak baik – baik saja. Karena adanya virus yang sedang merajalela yaitu virus Covid-19 maka segala bentuk kegiatan yang berhubungan dengan pendidikan menjadi online (daring). Ini menyebabkan mahasiswa sekarang tidak bisa merasakan pendidikan luring begitupun dengan kegiatan KKN ini yang menjadi kegiatan virtual, dan dinamakan KKN VDR (Virtual Dari Rumah).

Saya adalah seorang mahasiswa angkatan 2018 yang sekarang sedang menjalankan KKN VDR. Sedikit kecewa dengan keadaan sekarang yang mengharuskan segala sesuatu kegiatan untuk dilakukan dari rumah, karena adanya pandemic covid-19 ini. Saya adalah type orang yang lumayan jarang keluar rumah, main ke tetangga dekat rumah pun juga jarang. Karena selama kuliah ini saya lebih banyak berdiam diri di rumah membantu kedua orang tua saya dan menyelesaikan tugas-tugas saya yang diberikan oleh dosen. Dan kali ini saya mendapatkan tugas KKN dimana saya harus keluar rumah untuk mereview usaha kecil tetangga sekitar rumah saya. Saya berkunjung ke tempat usaha tetangga saya tetap dengan mematuhi protocol kesehatan, tetap menggunakan masker, menjaga jarak, dan mencuci tangan sebelum masuk tempat usaha tersebut.

Usaha tetangga saya adalah Industri Tempe Kripik “MIRASA”, industry ini adalah salah satu UMKM yang berada di Ds. Bendorejo, Kec.Pogalan, Kab. Trenggalek. Industri Tempe Kripik MIRASA ini berdiri sejak tahun 2009. Awal mula berdirinya usaha ini karena dulunya pemilik Industri Tempe Kripik MIRASA yang bernama Bu Istikomah ini mempunyai usaha kolam lele, karena usahanya tersebut hanyut terbawa banjir bandang sekitar tahun 2007, maka hal tersebut mengakibatkan Bu Istikomah mengalami kerugian yang cukup besar. Beliau sempat putus asa dengan kejadian tersebut, namun dengan dorongan beberapa pihak, beliau akhirnya bangkit kembali dengan usaha yang berbeda yaitu Industri Tempe Kripik ini. Selain dari dorongan beberapa pihak Ibu Istikomah juga memiliki inisiatif sendiri karena beliau melihat adanya potensi yang besar dari segi pemasaran, terdapat pada beberapa toko jajanan khas Trenggalek yang sudah terlebih dahulu berdiri. Dari situ, beliau ingin mensuplay Tempe Kripik yang merupakan salah satu jajanan khas Trenggalek kepada toko – toko tersebut.

Usaha Industri Tempe Kripik MIRASA ini, tergolong usaha yang maju dari berbagai aneka ragam UMKM yang berada di daerah

sekitar, perkembangannya dari sebelum adanya pandemic covid-19 dan sesudah adanya pandemic covid-19 sangat menurun secara signifikan. Dulu sebelum adanya pandemic covid-19 Ibu Istikomah mampu merekrut karyawan sejumlah 15 orang, dan karyawan – karyawan tersebut merupakan Ibu Rumah Tangga dari daerah sekitar karena Ibu Istikomah ingin memberikan peluang untuk IRT sekitar supaya bisa berpenghasilan. Waktu kondisi masih baik-baik saja produksi Ibu Istikomah mampu mencapai 20 kg perharinya, dan itupun selalu habis terjual, karena barang produksi beliau selalu barang baru dan tidak pernah menjual barang yang sudah lama. Dengan produksi yang bisa mencapai 20kg perharinya beliau mampu menghasilkan omset rata-rata sebesar 25 jt perbulannya.

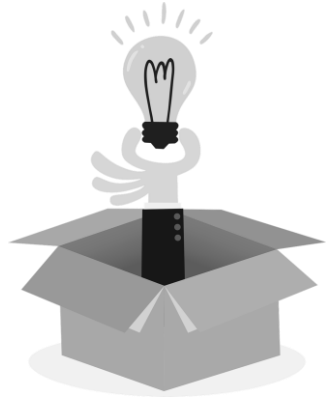
Sangat berbeda dengan kondisi yang dimana sedang dialami sekarang, karena virus covid-19 tidak kunjung berakhir, maka secara otomatis usaha beliau mengalami penurunan. Yang sebelumnya bias memproduksi 20kg perharinya, dan menghasilkan omset 25 jt perbulannya, namun di kondisi yang sekarang sangat berubah drastic yaitu produksi sehari-harinya menurun dan untuk omset perbulannya menjadi kurang lebih 10 jt. Bukan hanya penghasilan beliau yang menurun, namun karyawan beliau yang semula berjumlah 15 orang, kini tinggal berjumlah 7 orang. Tidak dapat dipungkiri, dari adanya virus covid-19 ini dapat menyengsarakan seluruh manusia yang ada di bumi. Terutama perekonomian masyarakat kecil menengah seperti Ibu Istikomah, karena untuk usaha tempe kripik MIRASA ini tidak bisa dikirimkan melalui paket kendalanya nanti sampai tujuan akan hancur. Maka dari itu jika beliau melayani delivery order beliau hanya melayani yang rumahnya tidak lebih dari Kota Trenggalek, selebihnya yang membeli dagangan beliau hanya orang-orang sekitar, dan pengunjung wisata yang sedang berlibur ke Trenggalek, itupun tidak seramai waktu tidak terjadi pandemic covid-19.

Ditengah kondisi yang kita sedang alami sekarang, kita harus sadar akan adanya virus pandemic covid-19 ini, dan kita juga harus

mengikuti semua himbauan dari pemerintah supaya virusnya lekas berakhir. Selalu mematuhi protocol kesehatan itu adalah hal yang utama, tanpa kita sadari bahwa kita sedang berada pada kondisi yang sungguh tidak baik, bukan hanya perekonomian masyarakat yang mengalami penurunan, namun pendidikan sekarang pun juga sangat memprihatinkan. Pemerintah memang sudah baik dalam melakukan kebijakannya, yang kemarin mengadakan PSBB, Lockdown dan sekarang yang seperti kita jalani yaitu PPKM. Pemberlakuan PPKM ini juga sangat menyengsarakan masyarakat kecil terutama pedagang – pedagang kaki lima, karena yang biasanya membeli orang yang berkeluaran rumah ataupun orang yang sedang bekerja, namun sekarang semua lagi WFH (Work From Home).

Saya sebagai mahasiswa sedikit kecewa karena pelaksanaan KKN ini dilakukan secara Virtual, namun saya juga menyadari bahwa virus covid-19 tidak bisa dilawan dan yang bisa kita lakukan sekarang yaitu mengikuti adanya protocol kesehatan serta menjaga kesehatan tubuh masing-masing. Semoga pandemic covid-19 bisa berakhir dan dunia kembali bisa baik-baik saja seperti semula serta kita semua bisa menjalankan aktivitas sehari-hari tanpa adanya khawatir terpapar virus covid-19 ini. Semoga akhir 2021 adalah akhir dari virus covid-19 dan awal dari 2022 adalah awal yang baik untuk seluruh manusia yang ada di bumi ini khususnya Warga Negara Indonesia. Dan segala sesuatu akan baik-baik saja dan keadaan seperti ini yang kita alami dari Tahun 2019 kemarin sampai sekarang tidak akan pernah terulang jika bumi sudah membaik Aminnn.

Dampak Pandemi Terhadap Penjual Nasi Pecel Di Tulungagung



Oleh : Catur Prasetyo Pangestu

A novel *coronavirus* atau yang lebih sering didengar dengan sebutan covid-19 atau virus corona telah menyebar keberbagai penjuru dunia. Bahkan, World Health Organization (WHO) pada 12 Maret 2020 telah menetapkan wabah covid-19 sebagai pandemi global. Di Indonesia kasus positif covid-19 pertama kali diumumkan oleh Presiden Indonesia, Ir. H. Joko Widodo pada Senin, 2 Maret 2020. Jumlah positif covid-19 di Indonesia pada awal Maret yang terus-menerus meningkat. Berbagai upaya telah dilakukan oleh pemerintah salah satunya dengan melakukan kebijakan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar). Pandemi covid-19 telah berdampak pada perubahan tatanan kehidupan sosial serta menurunnya kinerja ekonomi di sebagian besar negara di dunia, tak terkecuali di Indonesia. Selain itu pandemi covid-19 juga merubah pola perilaku hidup masyarakat, yang biasanya masyarakat bebas beraktivitas diluar rumah, namun semenjak pandemi covid-19 ini masyarakat dihimbau untuk membatasi aktivitas diluar rumah. Pandemi covid-19 yang sudah berlangsung selama lebih dari 1 tahun ini menyebabkan penurunan perekonomian negara. Dampak penurunan perekonomian negara tersebut di berbagai sektor, contohnya saja sektor perdagangan, jasa dan investasi yang mencakup usaha perdagangan partai besar

dan kecil/eceran, serta usaha terkait jasa hotel, restoran, komputer, periklanan dan semacam UMKM.

UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah merupakan usaha suatu usaha yang dijalankan oleh individu, rumah tangga atau badan usaha ukuran kecil yang tidak bekerja sama dengan lembaga apapun, berdiri sendiri serta pelakunya tidak tergabung dengan perusahaan lain. UMKM merupakan sektor usaha yang paling terpuruk. Hal ini juga yang menjadi salah satu penyebab pertumbuhan ekonomi Indonesia melambat seperti yang telah dipaparkan pada tulisan di atas. dilaporkan bahwa sejumlah 56% UMKM mengaku mengalami penurunan pada hasil omset penjualan akibat pandemi Covid-19, 22% lainnya mengalami kesulitan dalam mendapatkan pembiayaan/kredit, 15% mengalami permasalahan dalam distribusi barang, dan 4% sisanya melaporkan kesulitan mendapatkan bahan baku mentah. Dari seluruh UMKM yang terdata dalam riset, komposisi UMKM yang bergerak dalam industri mikro menempati angka 87.4%. Alhasil, dampak awal pandemi Covid-19 pada sektor UMKM terdeteksi pada level UMKM mikro ini. UMKM memiliki peran yang sangat penting di Indonesia. Secara umum UMKM dalam perekonomian nasional memiliki peran: (1) sebagai pemeran utama dalam kegiatan ekonomi, (2) penyedia lapangan kerja terbesar, (3) pemain penting dalam pengembangan perekonomian lokal dan pemberdayaan masyarakat, (4) pencipta pasar baru dan sumber inovasi, serta (5) kontribusinya terhadap neraca pembayaran. Jumlah peningkatan positif covid-19 pada 1 bulan terakhir ini mengalami peningkatan yang sangat tinggi sehingga semenjak tanggal 3 Juli 2021 pemerintah membuat kebijakan dilakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat atau PPKM darurat Jawa - Bali terhitung selama 2 minggu kemudian pemerintah juga menetapkan jam operasional maksimal pukul 20.00 WIB, namun kasus positif ini masih belum menurun sehingga pemberlakuan PPKM Jawa - Bali terus diperpanjang setiap 2 minggu sekali hingga tanggal 16

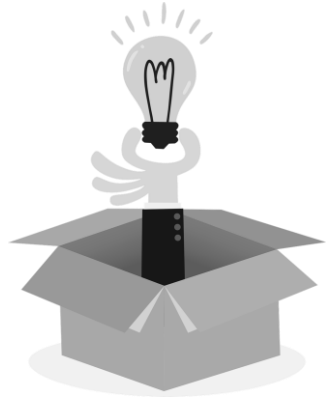
Agustus 2021. Pada saat pemberlakuan kebijakan PPKM Jawa - Bali ini banyak menuai pro dan kontra dari masyarakat, dibalik masalah tersebut sektor UMKM khususnya banyak penjual makanan yang mengalami dampak dari PPKM Jawa - Bali darurat tersebut. Dalam kasus penjual makanan telah terjadi perubahan dalam pembelian konsumen, yaitu bisa dilakukan secara online menggunakan via aplikasi. Akan tetapi banyak penjual dan pembeli yang masih belum memahami cara penggunaan aplikasi dalam proses penjualan dan pembelian yang dilakukan secara *online*.

Maka dari itu penulis mengambil contoh penjual nasi pecel di daerah Tulungagung yang merupakan salah satu bentuk UMKM yang terdampak akibat pandemi covid-19 ini. Dengan adanya pandemi covid-19 ini menyebabkan penjual nasi pecel di daerah Tulungagung mengalami penurunan pendapatan, karena pada saat pemberlakuan PPKM Jawa - Bali ini biasanya penjual nasi pecel di daerah Tulungagung buka antara jam 6 sore hingga larut malam diharuskan menutup jualannya hanya sampai pukul delapan malam. Sedangkan banyak masyarakat di Tulungagung keluar pada malam hari untuk mencari makan malam atau sekedar jalan-jalan. Selain penurunan pendapatan banyak penjual nasi pecel di Tulungagung yang mengalami kerugian sehingga penjual nasi pecel harus mengurangi jumlah porsi yang akan dijual agar tidak tersisa banyak saat jualannya tidak laku. Dengan begitu dampak pandemi covid-19 di Tulungagung menyebabkan jumlah pengangguran bertambah, karena banyak UMKM kecil yang lebih memilih merumahkan karyawannya karena mengalami kerugian yang ditanggung setiap harinya bahkan juga ada UMKM kecil yang harus menutup usahanya karena mengalami kerugian yang terus menerus dan belum lagi untuk biaya gaji karyawan serta kebutuhan lainnya.

Bagi pemerintah seharusnya tidak hanya memberlakukan kebijakan PPKM Darurat namun juga menyediakan sarana dan prasarana bagi perekonomian masyarakat khususnya di sektor

kecil contohnya saja UMKM. Penyediaan sarana dan prasarana tersebut nantinya akan dijadikan tempat promosi sekaligus tempat penjualan produk UMKM. Dan bagi pemerintah, hendaknya melakukan kegiatan pelatihan dan pendampingan yang mendukung pemasaran berbasis *online* (*digital marketing*). Kegiatan tersebut hendaknya dilakukan secara berjenjang dan berkelanjutan untuk memastikan pelaku UMKM memiliki kemampuan dalam beradaptasi dengan perkembangan pasar. Adapun materi pelatihan yang dimaksud berupa : 1) Tata Kelola dan tata cara penggunaan media sosial, seperti facebook, Instagram, *marketplace*, dan sejenisnya. 2) Pengenalan dan implementasi *online mobilization mix* (bauran mobilisasi online) meliputi *share*, *hype*, *actionable*, *relevant* dan *emotional*. Bauran pemasaran ini sebagai respon adanya perubahan pasar. Era *connected society* adalah era dimana teknologi hadir dalam setiap aktivitas manusia dan merubah kehidupan manusia termasuk merubah pasar (perilaku konsumen). 3) Pelatihan untuk meningkatkan kemampuan *packaging* (kemasan produk). Kemampuan ini mutlak diperlukan sebagai wujud respon terhadap tuntutan pasar. 4) Pelatihan terkait branding produk. Selama ini kemampuan ini relatif terabaikan, karena ada kecenderungan pelaku UMKM lebih fokus dalam kegiatan produksi. 5) Pelatihan terkait *self-motivation* (motivasi diri) dengan menghadirkan coaching atau *motivator* yang kompeten. Kegiatan ini penting dilakukan untuk memompa dan merawat semangat pelaku UMKM serta siap menghadapi segala tantangan yang ada.

Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perilaku Usaha Telur Asin di Desa Cepoko (Studi Kasus UMKM)



Oleh : Sulis Hidayati

Virus corona atau yang biasa disebut dengan Covid-19 merupakan virus yang sangat meresahkan semua kalangan disebut penjurur dunia karena virus Covid-19 sangat mudah menular ke tubuh manusia. Covid-19 pertama kali dilaporkan terjadi di kota Wuhan. Provinsi Hubei, Cina pada tanggal 31 desember tahun 2019 diberitahukan tentang adanya penyakit sejenis pneumonia yang menyebabkan tidak diketahui secara jelas, lalu pada tanggal 11 februari 2020 WHO mengumumkan virus baru ini disebut " Covid-19". Perkembangan kasus Covid-19 di Cina terus meningkat dan menjadi perhatian dunia dikarenakan virus ini menyebar dengan sangat cepat dan sampai saat ini belum ditemukan vaksin yang ampuh untuk mengatasinya. Bahkan saat ini Covid-19 ini telah merajalela tidak hanya diseluruh penjurur dunia saja, bahkan di indonesia sendiri juga merasa dampak dari adanya Covid-19 sehingga membuat perekonomian di Indonesia berantakan dan menjadikan krisis global. Dengan adanya virus tersebut membuat masyarakat diharuskan melakukan pekerjaan dari rumah, sehingga semua pekerjaan menjadi terlambat baik dibidang ekonomi, pendidikan, sosial, agama, dan kesehatan. Semua hal yang kita lakukan harus mulai dirubah ketika virus ini

menyerang, dimulai dari kebiasaan kita yang harus melakukan social distancing, mencuci tangan secara rutin dan juga memakai masker kemanapun ketika bepergian.

Pemerintah dinilai kurang sigap dalam melakukan antisipasi maupun pengangan terhadap virus ini, akibatnya beberapa kebijakan yang diambil terkadang merugikan masyarakat kecil dalam hal ini salah satunya adalah UMKM, himbuan untuk melakukan work form home atau bekerja dari rumah menjadi seperti buah simalakama karna hanya dapat dilakukan oleh orang-orang yang bekerja dikantor, lalu bagaimana nasib para UMKM kecil yang berjualan dipinggir jalan, mereka kesusahan mencari konsumen karna pada dasarnya mangsa pasar mereka adalah para pekerja kantor maupun orang-orang yang berada diluar rumah dan tempat yang ramai orang. Ataupun UMKM kecil yang biasanya berada ditempat-tempat wisata terpaksa kehilangan lahan mencari rezeki karena tempat mereka berjualan ditutup sementara.

Meskipun sekarang ini sudah memasuki era new normal maka masyarakat diharuskan melakukan adaptasi kebiasaan baru salah satunya yaitu menerapkan PHBS (Perilaku Hidup Bersih Dan Sehat). Akan tetapi kondisi semua sebelum adanya pandemi Covid-19 dan masyarakat masih banyak yang takut akan adanya pandemi Covid-19 karena penularannya yang begitu cepat dan sangat mudah namun sangat mematikan.

Pandemi Covid-19 merupakan tantangan bagi dunia bisnis terutama bagi pelaku atau UMKM. Salah satunya yaitu pelaku usaha UMKM Telur Asin yang ada di Kabupaten Blitar milik Bapak Mujiono yang terletak didesa Cepoko, Kecamatan Wlingi yang mengalami kemrosotan dari segi pendapatannya dikarenakan adanya pandemi Covid-19, penyebab hal tersebut dikarenakan sulitnya memasarkan dan mempromosikan Telur Asin tersebut selama pandemi. Sebelum adanya pandemi Covid-19 Telur Asin bisa dipasarkan kemana saja termasuk disetorkan ke toko-toko,

akan tetapi sekatang ini telur asin hanya bisa dipasarkan ke tukang jamu dan penjual martabak. Karena dengan adanya pandemi Covid-19 membuat toko-toko menjadi sepi sehingga tidak banyak yang membeli telur asin, bahkan tak segan-segan beberapa warung makan menutup warungnya karena mendapatkan imbas dari adanya Covid-19 tersebut. Kebijakan-kebijakan yang dilakukan pemerintah seperti Work Form Home (WFH) serta adanya pembatasan sosial berskala besar atau yang sering kita sebut PSBB tersebut yang kemudian juga mempengaruhi model bisnis yang berubah dari konvensional menjadi digitalisasi, memang bukan hal mudah untuk langsung melakukan perubahan dari system berjualan offline menjadi berjualan secara online, namun beralihnya model online ini, bagi produsen masih sangat jauh untuk menutupi kerugian yang dialami serta penurunan pendapatan yang terjun bebas, dibutuhkan kebijakan pemerintah dalam melindungi UMKM agar dapat tetap kompetitif meskipun ditengah pandemi seperti saat ini.

Akan tetapi, ditengah meraknya virus Covid-19 janganlah mudah berputus asa dan jangan mudah menyerah, karena kita sebagai manusia harus selalu berusaha karena pasti ada sebuah jalan ketika kita bersungguh-sungguh. Didunia bisnis telur asin misalnya, meskipun dianggap sepele sebenarnya telur usaha ini cukup menjanjikan, karena bagaimanapun bisnis telur asin sebenarnya cukup menguntungkan jika ditekuni apalagi jika sudah mempunyai perternakan bebek sendiri yang menghasilkan telur untuk dikelola menjadi telur asin. Salah satu contohnya adalah Bapak Mujiono yang awalnya hanya bermodal 25 ekor menjadi 150 ekor bebek. Pantang menyerah dan ulet merupakan kunci utama dari berwirausaha bebek ini, karena pembuatan telur asin sedikit rumit proses pembuatan cukup lama, dimulai dari pengambilan telur langsung dari bebeknya dan dibersihkan sampai bersih, kemudian dilumuri batu bata yang sudah dicampur dengan garam halus dengan perbandingan 3:1 misalnya batu bata yang sudah

dihaluskan 3 gelas maka garamnya cukup 1 gelas saja, tutur Bapak Mujiono selaju penggiat usaha telur asin.

Berikut cara mempertahankan usaha bisnis telur asin agar tetap bertahan ditengah pandemi Covid-19 :

1. Melakukan promosi melalui media social

Dimasa pandemi Covid-19 maka banyak orang yang bermain dengan media social maka akan membuat orang menjadi tertarik untuk membeli produk telur asin. Dan ketika sudah mendapatkan pelanggan maka langkah selanjutnya adalah mempertahankan pelanggan yang sudah ada, bisa dengan cara tetap menjaga kualitas, mutu, cita, dan rasa dari telur asin, ataupun sesekali memberi diskon ketika kepada pelanggan yang membeli dalam jumlah banyak.

2. Memasarkan produk melalui E-commerce

Dengan kondisi seperti ini maka masyarakat diharuskan untuk tetap tidak keluar rumah jika tidak berkepentingan, maka dari itu banyak masyarakat yang melakukan transaksi online. Ini bisa dijadikan sebagai solusi untuk melebarkan mangsa pasar karena e-commerce merupakan tempat jual beli modern yang sudah dan praktis untuk digunakan, terlebih telur asin memiliki masalah yang makan yang cukup lama sehingga masih aman untuk diperjual belikan di e-commerce.

3. Melakukan inovasi produk baru

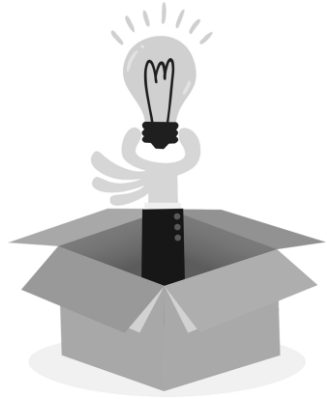
Dengan melakukan inovasi produk baru, maka pelanggan tidak bosan dengan telur asin yang dijual. Dan dengan adanya inovasi produk baru mempunyai seseorang ingin mencoba untuk membeli produk baru yang kita jual. Salah satunya membuat varian baru dalam bentuk telur asin bakar atau panggan untuk menciptakan citarasa baru dalam telur asin,

ataupun dapat diolah menjadi kerupuk telur asin agar lebih banyak olahan yang dapat dipilih.

Nah, beberapa tips tersebut bisa diterapkan bagi pelaku usaha telur asin agar tetap bertahan di tengah adanya pandemi covid-19 dan tidak menjadi kemerosotan pendapatan.

Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perilaku Usaha Telur Asin di Desa Cepoko (Studi Kasus UMKM)

Perkembangan Bisnis Franchise Minuman Sheo Sweet di Tengah Pandemi Covid-19



Oleh : Firda Aulia Nur Miftitah

Pada semester ini, KKN di adakan sesuai dengan tempat tinggal masing-masing atau di desa masing-masing karena tema KKN kali ini adalah Virtual Dari Rumah (VDR) yang dilaksanakan tanggal 27 Juli – 31 Agustus 2021 karena ada pandemi Covid-19 yang sedang santer di bicarakan. Lokasi KKN saya kali ini berada di Desa Sumberejo Kulon, Kec. Ngunut, Kab. Tulungagung

Yang menjadi tema dalam KKN saya adalah potensi UMKM. Saya mengambil salah satu sampel UMKM yang baru di rintis yaitu UMKM Minuman bubble yang sedang marak pada tahun 2020 sampai sekarang (saat saya menulis ini), bernama Sheo Sweet yang beralamatkan di Jl. Recobarong No. 24, Desa Sumberejo Kulon, Kecamatan Ngunut, Kab. Tulungagung. Lebih tepatnya barat Balaidesa Sumberejo Kulon +100m utara jalan atau dapat di cari melalui google maps dengan *keyword* 'Sheo Barbershop'

Usaha Sheo Sweet adalah usaha sepasang suami istri bernama Fatmawati dan Hermawan. Sebelum usaha ini di rintis, Bapak Hermwan lebih dulu membuka sebuah usaha *barbershop* atau potong rambut di lokasi yang sama seperti yang telah

disebutkan diatas. Lalu kemudian seiring berjalannya waktu, pelanggan *barbershop* yang semakin banyak maka ide bisnis minuman ini pun berkembang dengan adanya minuman bubble yang sedang *booming* ini menjadi motivasi tersendiri. Lalu outlet Sheo Sweet ini di bangun tepat di depan lokasi Sheo Barbershop tersebut. Dengan memaksimalkan dan mengembangkan usaha yang di rintis ini, Ibu Fatmawati juga kerap mengikuti pelatihan pembuatan minuman sebelum bisnis ini masih menjadi ide. Dengan tekad dan juga keinginan yang kuat, maka outlet ini di bangun pada pertengahan 2020. Pada pengelolaan modal awal digunakan untuk berbelanja perlengkapan dan juga bahan baku yang beragam untuk pembuatan minuman. Dalam pengelolaan UMKM ini masih di jalankan oleh Ibu Fatmawati sendiri, namun sudah ada ide untuk membuka bisnis *franchise* dalam beberapa tahun kedepan dengan mempekerjakan beberapa pegawai di setiap outlet yang berbeda. sistem pemasarannya sendiri sudah mengikuti perkembangan jaman. Melalui media sosial dan juga dari mulut ke mulut sehingga lebih cepat untuk menarik konsumen.

Usaha UMKM minuman ini sudah dikenal kalangan luas mengingat bisnis baru dijalankan pertengahan tahun lalu. Di dasari oleh perkembangan jaman yang semakin maju dan permintaan masyarakat yang semakin berubah-ubah, perkembangan bisnis minuman ini pun demikian semakin mengedepankan cita rasa dan inovasi dalam pengelolahannya.

1. Omset

Omset dalam bisnis minuman ini sebagai laba kotor tersebut mencapai Rp.4.000.000 perbulannya.

2. Pemasaran

Pemasaran yang telah dilakukan oleh UMKM Sheo Sweet ini adalah melalui online berupa instagram, whatsapp, facebook dan Grab Food. Untuk pemasaran melalui offline adalah melalui pendirian outlet dan penyampaian ke

masyarakat. Dalam melakukan pemasaran sendiri, Sheo Sweet kerap melakukan promo guna menarik pelanggan.

Dampak pandemi Covid-19 tidak begitu berpengaruh banyak terhadap perkembangan usaha, mengingat Saat pendirian outlet Sheo Sweet sendiri pandemi Covid-19 sudah ada di Indonesia. Namun hal itu tidak menurunkan minat konsumen untuk membeli produk ini. Karena sistem produksi sendiri adalah *made by order*, jadi dengan sedikit atau banyaknya pembeli tidak akan berpengaruh terhadap kualitas produk. Terkecuali pada bahan produk yang memiliki batas *expired* yang berupa serbuk minuman dan topping, namun dalam batasan kadaluwarsa tersebut masih ada tenggat waktu beberapa tahun kedepan.

Strategi Pengusaha Menghadapi Covid-19 ini adalah dengan Pemilihan produk dengan kualitas terbaik dan dijamin kehalalannya. Pada bahan baku serbuk minuman ini Bu Fatmawati memilih produk dengan izin BPOM dan juga terverifikasi halal MUI, sehingga tidak akan menimbulkan keraguan untuk pemilik dan juga keraguan bagi pembeli. Selain itu, Bu Fatma juga menerapkan Pelayanan yang unggul. Proses pelayanan dan manajemen belum optimal dalam bisnis Sheo Sweet ini. Namun Ibu Fatmawati sangat memperhatikan kondisi lingkungan outlet untuk memaksimalkan kualitas produk.

Dalam transaksi UMKM Sheo Sweet ini dapat dilakukan melalui M-Banking, Shoope Pay dan juga dilakukan secara offline pembayaran langsung.

Adapun Peran UMKM di Desa Sumberejo Kulon dan Peran Desa terhadap UMKM, yaitu memiliki prospek yang bagus untuk masa mendatang agar maju dan bersaing dengan jenis usaha yang lebih besar lainnya. UMKM sendiri mempunyai beberapa peran penting dalam perekonomian desa, seperti menjadi solusi efektif dalam permasalahan ekonomi pada kelas kecil sampai menengah. UMKM ini kedepannya akan membuka lapangan pekerjaan yang baru untuk masyarakat saat cabang outlet telah dibuka.

Selain itu UMKM ini juga sebagai bentuk pengabdian diri dan sebagai bentuk pengakuan atas usaha minuman yang telah dijalani. Pemerintah desa Sumberejo Kulon selalu mendukung UMKM desa dengan melakukan pengembangan dan survey lokasi UMKM guna mengembangkan keterampilan dalam berwirausaha serta mempunyai kemampuan dalam menjalankan bisnis tersebut. Dalam program tersebut juga untuk melatih pengusaha dalam menerapkan kewirausahaan dan persiapan perencanaan bisnis yang lebih matang.

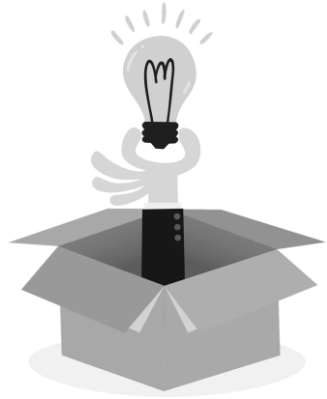
Pentingnya UMKM di Desa Sumberejo Kulon adalah sebagai salah satu program yang sangat diperhatikan oleh pemerintah yang di wadahi secara khusus melalui Kementrian Koperasi dan UKM yang langsung berdampak pada UMKM. Sehingga UMKM di Desa Sumberejo Kulon di harapkan dapat berkembang dan menjadi pendapatan sendiri bagi pemilik UMKM dan membuka lapangan bekerja di masa yang akan datang.

UMKM di desa Sumberjo Kulon sendiri sangat beragam, yang paling menonjol di antara banyaknya UMKM adalah sentra kuliner Balong Kawuk yang menjadi santer perhatian belakangan ini. Dengan beragam kuliner yang di tawarkan mulai makanan tradisional sampai makanan modern. Beberapa angkringan juga ikut berdiri untuk meramaikan area yang dibangun oleh pemerintah Desa Sumberejo Kulon. Badan Usaha Milik Desa (BUMDES) sendiri memiliki salah satu lokasi yang paling strategis dan mendirikan usaha Angkringan Bernama 'Warkop Pendopo' tempat paling menonjol sekaligus paling strategis dan menjadi ciri khas dari Balong Kawuk itu sendiri.

Lokasi Balong Kawuk sendiri cukup mudah di akses melalui google maps. Dengan panorama aliran sungai dan hamparan persawahan yang luas menjadi ciri khas tersendiri bagi balong kawuk. Dengan dibukanya sentra kuliner ini di harapkan dapat bermanfaat untuk semua pihak, baik warga Desa Sumberejo Kulon dan juga masyarakat pada umumnya.

Selain itu pengrajin di Desa Sumberejo Kulon juga terbilang banyak. Mulai dari pengrajin peralatan dapur, pengrajin mabel di beberapa tempat, pengrajin tahu yang merupakan menjadi ciri khas Desa Sumberejo Kulon sendiri.

Survive UMKM Pada Masa-Masa Sulit (Studi Kasus Pada Yuliani Kitchen)



Oleh : Ilham Bihunany

Pada tahun 2021, Gubernur Bank Indonesia menyebutkan bahwa terdapat 3 pilar penyokong perekonomian Indonesia yang memberikan kontribusi yang baik pada ekonomi Indonesia kedepannya, yaitu Ekspor dengan perdagangan Global, Konsumsi Masyarakat atau Konsumsi Rumah Tangga, dan Investasi. Klaim tersebut tentunya bukan tanpa alasan. Dilihat dari data-data terkini dan mengikuti dalam trend masa kini. Dari ketiga pilar tersebut Konsumsi Masyarakat atau Konsumsi Rumah Tangga menjadi sumber utama terkontraksinya perekonomian Indonesia dengan catatan masing-masing negative 2,96% dan 2,73%. Maka dapat disimpulkan bahwa Konsumsi Masyarakat atau Konsumsi Rumah Tangga menjadi pilar yang sangat strategis dan jaminan untuk bisa memastikan bahwa roda perekonomian di Indonesia tetap berjalan. Konsumsi Masyarakat atau Konsumsi Rumah Tangga tersebut tentunya juga akan memberikan trend positif pada beberapa sector, salah satunya sector UMKM. UMKM menjadi pilar penting dalam perekonomian Indonesia. Hal itu dibuktikan berdasarkan data Kementerian Koperasi dan UKM, yaitu jumlah UMKM per 5 Agustus 2021 adalah 64,2 juta dengan kontribusi terhadap PDB sebesar 61,07% atau senilai dengan 8.573, 89 T (Data Kemenko Perekonomian) Kontribusi UMKM tersebut meliputi

kemampuan menyerap 97% dari total tenaga kerja yang ada serta dapat menghimpun sampai dengan 60,4% dari total Investasi. UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Menengah) adalah aktifitas usaha yang dilakukan perorangan atau badan usaha milik perorangan. Terdapat beberapa perbedaan antara UMKM dan usaha besar, yaitu dapat dilihat dari jumlah kekayaan bersih pelaku usaha dan hasil penjualan tahunan. Dengan peranan yang bisa dikatakan besar tersebut, bukan berarti UMKM berjalan tanpa kendala atau tantangan. Tantangan atau kendala tersebut bukan hanya pada saat UMKM sudah berjalan, bahkan pada saat UMKM belum berdiri. Menteri Keuangan sendiri menjabarkan beberapa tantangan pada UMKM, tantangan tersebut diantaranya yaitu yang Pertama, terkait dengan legalitas usaha yang mencakup Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP) hingga Hak Kekayaan Intelektual (HAKI), Kedua pada bidang pembiayaan atau permodalan, yang disebabkan factor bunga pada saat mendapatkan Pendanaan, Ketiga adalah masalah kurangnya pendampingan pada pelaku UMKM tersebut. Pendampingan tersebut perlu dilakukan karena berfungsi sebagai identifikasi masalah UMKM agar meningkatkan tata kelola usaha, Keempat adalah area Produksi. Minimnya standar produk sesuai dengan ketentuan global sering menjadi halangan para UMKM. Kelima adalah pemasaran. Terbatasnya informasi peluang pasar membuat para pelaku UMKM sulit mengembangkan usahanya. Faktor yang melatar belakangi kurangnya informasi tersebut yaitu kurangnya pengetahuan & gagapnya pelaku UMKM dalam Informasi dan Teknologi.

Walaupun demikian, UMKM mau tidak mau harus bisa survive atau keluar dari kendala-kendala tersebut. Bila ditelusuri lebih lanjut, kendala internal bukan satu-satunya tantangan yang dihadapi UMKM, kendala eksternal pun juga menjadi masalah yang sangat patut diperhitungkan dalam menjalankan UMKM. Tantangan eksternal tersebut sebenarnya lebih condong ke masalah waktu, yang artinya bisa saja sewaktu-waktu terhenti, akan tetapi kategori

tantangan tersebut relative besar imbasnya dalam UMKM, bahkan menurut data bukan hanya pada sektor UMKM tetapi juga pada sector lainnya juga ikut terkena imbasnya. Terdapat beberapa tantangan eksternal yang dihadapi UMKM, 3 diantaranya adalah, Pertama adalah saat menghadapi MEA (Masyarakat Ekonomi Asean), sebenarnya terdapat beberapa dampak positif yang dihasilkan dari MEA tersebut, yaitu:

1. Tenaga ahli terampil bisa terserap lebih baik di pasar luar negeri
2. Ketersediaan barang dan jasa lebih murah karena ada pemangkasan biaya import barang jadi atau barang baku sebelum diolah di dalam negeri.
3. Proses produksi lebih murah karena bahan baku dan mesin produksi lebih mudah didapatkan.
4. Peluang wirausaha baru sangat tinggi karena pasar bebas memberikan jangkauan produk lebih luas, relasi bisnis lebih luas dan pengembangannya yang semakin mudah dilakukan.

Selain itu terdapat dampak negatif yang dibawa, jika UMKM Indonesia tidak melakukan persiapan sejak dini dan tidak tepat dalam melakukan penanganan bisa jadi justru memperburuk ekonomi Indonesia itu sendiri. Meski kecil kemungkinannya berikut ini dampak negatif MEA yang mungkin terjadi pada UMKM Indonesia.

1. Tentu ada bangsa yang diuntungkan karena pasar bebas ini. Sebagai contoh, kebutuhan tenaga trampil industry perminyakan di Indonesia sangat besar, namun SDM negeri ini yang menguasai minyak cukup terbatas. Alhasil bangsa asing akan masuk ke Indonesia untuk memenuhi kekosongan lapangan pekerjaan itu. Hukum rimba akan bersaing, siapa yang berkompeten, dialah yang akan diambil.
2. Industri kecil yang memiliki daya saing lemah akan semakin tergeser karena semakin banyak produk dengan jenis sama

yang lebih murah. Contoh kasus produk mainan dari China yang dijual sangat murah di Indonesia.

3. Sektor perdagangan akan langsung head to head baik yang besar dan yang kecil secara langsung. Alhasil mereka yang memiliki modal terbatas, sumber daya terbatas tidak bisa langsung bersaing jika tidak dibarengi kreatifitas yang lebih baik.

Kedua, Dampak yang disebabkan oleh Revolusi Industri. Revolusi Industri adalah perubahan secara cepat dan mendasar yang menyangkut pengenalan teknologi mesin terhadap kegiatan ekonomi masyarakat. Yang dapat disimpulkan bahwa Dunia Teknologi dan yang berhubungan berkembang dengan pesat. Oleh karenanya, perilaku ataupun kebiasaan masyarakat akan berubah ketahap peka teknologi. Maka dengan itu UMKM tidak boleh tinggal diam dengan fenomena seperti ini. Pelaku UMKM harus pandai beradaptasi dengan perkembangan positif tersebut, dengan mengadopsi system digital agar bisa Go online dan tetap mampu bersaing. Dengan begitu akan banyak unsur-unsur dari usaha akan *terupgrade*, seperti dari sisi system transaksi, pemasaran, dan lainnya berbasis digital. Maka akan menjadi pekerjaan rumah yang harus dilaksanakan bagi pelaku UMKM dengan fenomena tersebut.

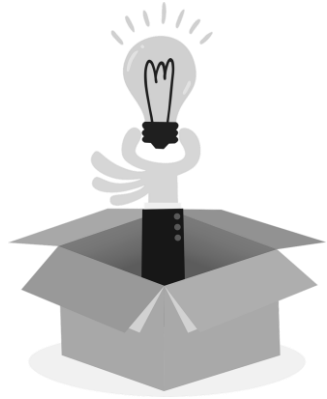
Ketiga, Pandemi berkepanjangan yang menjadi tantangan bahkan Momok bagi UMKM. Sejak Covid-19 ditetapkan sebagai Pandemi banyak penurunan pendapatan dari UMKM yang bahkan banyak UMKM tutup karena pandemic tersebut. Bukan hanya UMKM, banyak sector yang kewelahan karena pandemic ini, seperti sector pendidikan, kesehatan, pariwisata, dan pemerintahan. Mengacu pada penelitian pada April 2020 dengan sampel UMKM yang terdata Kemenkop UKM, dilaporkan bahwa sejumlah 56% UMKM mengaku mengalami penurunan pada hasil omzet penjualan akibat Pandemi Covid-19 .

Hal tersebut juga mempengaruhi usaha dari “Yuliani Kitchen”. “Yuliani Kitchen” adalah usaha rumahan yang bergerak dibidang

bisnis makanan. Bertempat di Desa Margomulyo, Kecamatan Watulimo, Kabupaten Trenggalek, usaha ini menjual berbagai macam makanan dan minuman seperti Sompil, Nasi Pecel, Jenang dan EsCampur. Usaha ini berdiri sejak tahun 2017 lalu, yang dihandle langsung oleh ownernya sendiri yaitu Ibu Yuli Astuti. Usaha tersebut tidak merekrut karyawan. Setiap hari, usaha ini buka dengan hari libur setiap Jum'at. Dari awal system penjualan usaha ini yaitu dengan penjualan biasa di toko dengan Omzet penjualan per hari 500 ribu. Semenjak covid-19 ditetapkan menjadi pandemic usaha ini terpaksa menutup usahanya. Maka itupun otomatis juga mempengaruhi Omzet penjualan, dan turun kurang lebih menjadi 350 rb per hari. Akan tetapi penutupan tersebut tidak berjalan lama, yaitu sesuai dengan ketentuan isolasi mandiri 14 hari atau 2 minggu. Setelah itu, usaha ini berinovasi dengan menambah system penjualan dengan menyetok dan menitipkan barang dagang kepenjual sayur. Ada kurang lebih 5 penjual sayur yang pemilik usaha titipkan. Penambahan system tersebut terbukti bisa meningkatkan Omzet penjualan. Karena system penjualan tersebut juga berhubungan dengan perilaku masyarakat sekarang yang lebih tinggal di rumah karena Pandemi. Yang di harapkan, dengan hal semacam itu tentunya Pandemi segera berakhir dan Penambahan system Penjualan tersebut bisa dipertahankan bahkan bisa dikembangkan dengan menambah jaringan penjualan.

Survive UMKM Pada Masa-Masa Sulit
(Studi Kasus Pada Yuliani Kitchen)

Ketahanan UMKM Peternakan Sapi Perah Menghadapi Pandemi Covid-19 di Desa Satreyan Kanigoro Blitar



Oleh : Ratna Puspita Sari

Pandemi covid-19 merupakan sejarah baru bagi peradaban manusia. Permasalahan yang dihadapi sebenarnya hanya pada satu bidang yaitu kesehatan di negara Cina. Permasalahan tersebut cukup sensitive sehingga dampak yang ditimbulkan bisa merambah kebidang-bidang lainnya seperti kebudayaan social, pendidikan, dan yang terkhusus perekonomian. Seperti yang kita ketahui pasar dagang di Negara Cina cukup luas dan besar jalinannya terhadap negara-negara lainnya. Cina merupakan negara pengekspor terbesar ke dua setelah Amerika. Logikannya jika pusat terdapat permasalahan maka mitra jalinan dan anak cabangannya juga akan terasa dampaknya. Dengan menanggulangi permasalahan virus corona tersebut maka pusat Cina memutuskan suatu kebijakan yang mana mengurangi pengeksporan, menghindari socialisasi dengan negara lain demi untuk meredanya virus tersebut. Dengan adanya kebijakan tersebut karena pasaran perekonomian terhambat maka negara – negara lainnya akan merasakan dampak perhambatan perekonomian tersebut. Semua negara termasuk Indonesia dituntut untuk mencari

solusi dan berfikir kritis atas permasalahan yang ada. Karena kondisi alam ini terjadi secara tiba-tiba tanpa persiapan. Walau sudah ada kebijakan tentang sosialisme ternyata wabah virus corona tersebut juga sampai ke Indonesia. Hal ini menambah kecamnya kondisi negara, dikarenakan perekonomian yang sudah mengalami hambatan akibat dampak kebijakan negara Cina dan kini Indonesia juga terancam bukan hanya di bidang ekonomi saja melainkan juga kesehatan, pendidikan, dan lain sebagainya. Wujud dampak ini dilihat dari keseharian kebudayaan yang mana kita sebagai makhluk social tidak bisa hidup sendiri melainkan membutuhkan orang lain. Pembatasan social distancing merupakan pembatasan interaksi termasuk pembatasan transaksi jual beli yang biasa dilakukan oleh para pedagang dengan pembelinya. Sehingga Indonesia memustuskan untuk mencari alternative lain sehingga perjalanan ekonomi bisa stabil kembali, tetapi dilihat secara realita dalam bertahan saja sudah luar biasa. Alternatif tersebut menggunakan jalan digitalisasi yang mana interaksi yang biasa kita lakukan menggunakan media dan tidak terjadi secara langsung.

Mengenai permasalahan tersebut dengan dampak luar biasa yang dirasakan pada setiap bidang baik pendidikan, social budaya, kesehatan, dan ekonomi. Penulis mengambil tema tentang ketahanan suatu Usaha Mikro Kecil Menengah dapat melintasi masa pandemic covid -19. Mengapa UMKM? dikarenakan Usaha Mikro Kecil Menengah merupakan tonggak perekonomian bangsa Indonesia. Sehingga penulis memilih UMKM sebagai sayap perekonomian yang sedang mengalami pasang surutnya yang diakibatkan oleh hembusan angin (pandemic). Usaha Mikro Kecil Menengah yang akan kita bahas berfokus pada ketahanan usaha tersebut tentang signifikansi perkembangan tahu penurunan yang dihadapi oleh usaha Peternakan Sapi Perah bertepatan di desa Satreyan Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar. Usaha tersebut dirintis oleh Bapak Arik yang beroprasi pada tahun 2006 yang mana

diawali dengan 6 ekor sapi perah. Latar belakang Bapak Arik memulai usaha ini, pada masa itu di tahun 2006 bapak Arik sangat sulit mendapatkan pekerjaan dan mencoba beberapa usaha melainkan belum cocok dengan basic beliau. Sehingga beliau mencari informasi lebih dalam dan bertemu dengan usaha yang tepat yaitu Berternak Sapi Perah. Beliau memilih usaha sapi perah karena susu merupakan suatu hal yang sangat dibutuhkan masyarakat luas, pemasaran mudah, dan harganya cenderung stabil. Stabil disini maksudnya walau dengan kondisi apapun, bagaimanapun, benefit dan harga susu sapi murni tetap sama tidak ikut berpengaruh. Selain itu, kondisi lokasi di Desa Satreyan sangat mendukung untuk budidaya atau berternak sapi perah. Ketersediaan pakan yang melimpah menjadi faktor pendukung usaha dan pengembangan usaha. Bisa dikatakan usaha ini berkembang yang mana dulu hanya memelihara 6 ekor sapi sekarang menjadi 18 ekor sapi dengan keuletan, ketelatenan, dan kesabaran beliau.

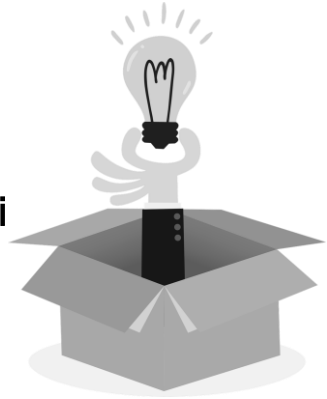
Perawatan sapi perah cukup terbilang sulit teman-teman karena hampir seharian penuh kita tetep kontrol kandang terus. Memperhatikan perilaku sapi, pola makan sapi, perkembangan, kendala-kendala yang mungkin terjadi. Ini disebabkan bahwa setiap sapi tidak bisa diperlakukan secara sama, walaupun sapi tetapi mereka memiliki karate yang berbeda-beda kawan. Jadi dari jam subuh sekitar 5 pagi sudah sampai di kandang sapi lalu memberi makan sapi, setelah itu membersihkan kandang sapi perah. Sapi jenis ini sangat menyukai kebersihan teman, jadi pagi pagi udah bersih bersih sambil memberi makan sapi. Makanan sapi itu berupa kosentrat. Yang mana kosentrat ini akan mempengaruhi tumbuh kembang sapi tersebut. Tumbuh kembang sapi yang baik juga akan mempengaruhi pertambahan susu sapi yang akan di panen nanti. Setelah menginjak jam 7 pagi baru meninggalkan kandang. Mencari rerumputan untuk sapi perah makan, dan dalam melakukan perumputan walau hanya sebentar saja tidak bisa di

biarkan jadi ibu atau istri dari bapak Arik yang mengontrol kandang. Setelah mendapatkan rumput pak Arik mempersiapkan sapi untuk di panen. Sebelum melakukan pemanenan di siang hari harus menjalankan budaya yang biasa dilakukan sebelum memanen susu. Tradisi tersebut seperti memberi makan sapi lagi setelah itu membersihkan kandang, lalu membersihkan badan sapi perah dan terakhir mempersiapkan dan menyeleksi sapi perah yang akan di panen. Dalam proses pemanenan di usaha peternakan sapi bapak Arik ini sudah mulai menggunakan alat modern (canggih) dalam pemanenannya. Alat tersebut seperti penyedot susu di puting sapi dengan saluran selang, yang mana juga terdapat alat untuk penyedot udara yang dikeluarkan dari mesin susu sapi tersebut. Panenan tersebut dilakukan dalam tiap hari dan di pasarkan secara langsung dari produksi ke distributor-distributor langganan yang sisanya di setorkan di Unit Desa. Malam harinya Bapak Arik memberikan makan sapi beserta vitamin B kompleks (berguna untuk menambah nafsu makan) terhadap sapi perah dan mengontrol kandang kembali. Catatan ya teman-teman sapi tidak dimandikan jika sedang bunting tua.

Pengontrolan pada sapi sering-sering dilakukan oleh bapak Arik dikarenakan latar belakang sapi itu sendiri. Sapi perah bukan hanya perawatannya saja yang cukup rumit tetapi juga hiper aktif. Sering kali bapak Arik mengalami kendala saat setiap kali lalai mengontrol kandang. Kendala-kendala tersebut berupa sapi yang keluar dari kandang, memberantakan lingkungan sekitar rumah, tali yang lepas pada sapi perah. Kembali lagi pada inti dalam melakukan pemasaran secara langsung setelah memeras susu langsung diperjual belikan Pasarannya cukup luas didaerah sekitar dari desa Satreyan sendiri, Sawahan, Sambong, Sembon, Tlogo di Kecamatan Kanigoro. Kontribusi umkm peternakan sapi perah terhadap pemberdayaan ekonomi masyarakat disekitar sudah terbilang mengena. Ini dilihat dari beberapa distributor yang mengambil susu murni tersebut untuk dijadikan bahan usaha

kembali yang mana memberikan inovasi rasa-rasa dan diperjualbelikan kembali. Distributor yang menjadikan susu murni umkm tersebut dijadikan bahan jadi siap minum terbilang sejumlah 9 orang. Walau dengan demikian informasi tentang dukungan dari pemerintah seperti bantuan BPUM atau sebagainya belum pernah didapati oleh usaha peternak sapi perah ini. Selain itu usaha peternak sapi ini walupun sudah bertahan selama 15 tahun tetapi belum memiliki Surat Izin Usaha. Penyebabnya kesibukan beliau yang dapat dipikirkan kurang ada waktu luang, dan jaringan link beliau kurang. Selanjutnya membahas tentang peluang usaha peternakan sapi perah yang terbilang cukup besar dalam negara Indonesia ini. Karena terbilang 50% Indonesia masih mengimpor produk susu murni dari luar negeri. Dapat dikatakan usaha tersebut memiliki peluang besar dalam mengontribusikan dan menginvestasikan pretasi usaha di negara Indonesia. Bisa buat motivasi untuk teman-teman yang ingin mengikuti jejak beliau. Pesan beliau asal berani melangkah harus berani untuk menanggung resikonya. Selain itu dalam melakukan suatu usaha apapun itu harus diimbangi dengan niat, ketelatenan, sabar, dan berdoa.

Pengembangan Potensi Kimmy Koi Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Di Masa Pandemi Covid-19 Desa Bago



Oleh : Ririn Wahyu Iryanti

Saat ini banyak lapangan usaha atau industri di sekitar masyarakat baik yang berada di desa maupun kota. Usaha atau industri ini terdiri dari berbagai sektor, antara lain pertanian, kehutanan, perikanan, industri pengolahan, perdagangan besar dan eceran, reparasi mobil dan sepeda motor, dan sebagainya. Lapangan usaha atau industri ini cukup gemari oleh masyarakat. Usaha ataupun industri yang dijalankan mulai dari toko kelontong, toko busana, minimarket, peternak ayam, peternak ikan, pabrik tahu, pabrik gula, dan lain-lain. Mereka yang memilih mendirikan usaha sendiri memiliki beberapa alasan, antara lain ingin menjadi bos untuk diri sendiri agar dapat mengelola usahanya secara langsung dan mengerjakan sesuatu sesuai kehendaknya. Kemudian mengembangkan potensi diri, hal ini sangatlah penting untuk mengetahui sejauh mana kemampuan yang dimiliki dan apakah kemampuan yang dimiliki ini dapat membawa manfaat bagi diri sendiri maupun orang lain. Lalu juga dapat membuka peluang orang lain, baik dalam hal memberikan lapangan pekerjaan dan memberikan wadah untuk mengembangkan bakat orang lain.

Usaha ini dikenal sebagai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang merupakan bentuk kegiatan ekonomi yang dijalankan masyarakat. UMKM memiliki kontribusi yang cukup besar dalam dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara, dimana UMKM berpotensi untuk mempercepat pertumbuhan ekonomi, karena mempromosikan kewirausahaan dan memberikan kesempatan kerja.

Dalam mendirikan suatu usaha, seorang pengusaha tentu akan menghadapi pengusaha lain. Para pengusaha akan bersaing untuk memenangkan pangsa pasar dan agar tetap eksis. Ditambah lagi dengan kondisi saat ini yang sedang dihadapi hampir semua negara, yaitu pandemi covid-19. Negara Indonesia juga turut merasakan dampaknya, dampak yang ditimbulkan mulai dirasakan dari sektor ekonomi, sektor kesehatan, sektor pendidikan, sektor perdagangan, sektor industri, dan sebagainya.

Dalam essay ini saya membahas dari sisi sektor perdagangan, yaitu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang harus menghadapi persaingan pasar di masa pandemi covid-19. UMKM yang saya angkat dalam topik ini yaitu usaha Kimmy Koi yang merupakan usaha budidaya ikan hias koi milik Mas Rahmad Galih Setiawan yang berada di Jalan I Gusti Ngurah Rai Gang 7 No. 31, RT/RW. 002/001, Kelurahan Bago, Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung. Bagian utara Desa Bago berbatasan dengan Kelurahan Kepatihan, bagian selatan berbatasan dengan Kelurahan Jepun, bagian timur berbatasan dengan Desa Tunggul Sari dan Desa Plosokandang, dan bagian barat berbatasan dengan Desa Tamanan. Menurut saya lokasinya cukup strategis bagi usaha Kimmy Koi, karena jumlah penduduk Desa Bago cukup banyak, dekat dengan perkotaan, dan mudah dijangkau.

Sapanya saya kepada beliau adalah Mas Galih. Beliau memilih usaha budidaya ikan hias karena hobi sejak masih kuliah. Mas Galih mengawali usahanya pada tahun 2011 dengan modal awal sebesar

Rp 700.000 dan satu petak kolam ikan yang berada di belakang rumah saudaranya, dengan membudidayakan ikan cupang. Tetapi pada saat itu peminat ikan cupang yang kurang banyak, sehingga beliau mencoba untuk budidaya ikan koi.

Dalam menjalankan usahanya, Mas Galih menghadapi berbagai permasalahan. Saya kira suatu usaha pasti akan menghadapi berbagai macam permasalahan dan pasang surut. Permasalahan secara umum yang dihadapi usaha Mas Galih, antara lain yaitu ikan yang sakit atau muncul penyakit pada ikan. Hal ini dapat disebabkan oleh kondisi lingkungan yang buruk. Kondisi lingkungan yang buruk seperti perubahan cuaca atau musim pancaroba, hal ini dapat menyebabkan ikan mudah terserang. Air kolam yang kotor juga dapat menyebabkan ikan mudah terserang penyakit. Kemudian jumlah ikan yang terlalu banyak dalam suatu kolam dapat menyebabkan ikan mudah sakit dan bahkan mati, karena tidak ada ruang gerak yang cukup. Solusinya adalah dengan menjaga kebersihan dan kualitas air, memberikan obat anti jamur, selalu memantau kondisi ikan-ikan, dan memasang filter di kolam agar air tidak cepat keruh.

Kekurangan stok ikan, dimana jumlah permintaan konsumen yang lebih banyak dibandingkan jumlah ikan yang tersedia. “Jika bertepatan dengan jumlah permintaan konsumen yang banyak, mau tidak mau harus bilang stoknya habis. Jadi yang didahulukan konsumen yang memesan terlebih dahulu”, ujar Mas Galih. Biasanya jika kekurangan stok ikan, Mas Galih akan mengambil ke petani ikan lain yang sudah melalui kesepakatan untuk bekerja sama.

Masalah lain yang dihadapi adalah kurangnya fasilitas pendukung. Salah satunya yaitu plastik UV yang berguna sebagai atap kolam, plastik UV ini dapat mengurangi intensitas sinar matahari yang berlebih dan hujan. Panas matahari yang mengenai kolam ikan secara langsung dapat membuat pertumbuhan lumut di

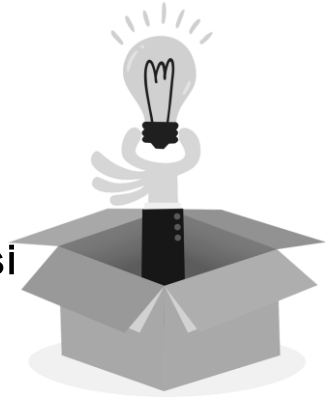
dalam kolam meningkat dengan cepat, sehingga air kolam akan cepat kotor. Air hujan juga dapat meningkatkan keasaman air kolam. Sementara cara yang dapat dilakukan yaitu dengan menjaga kebersihan air, melakukan pembersihan dan penggantian air secara berkala, dan air kolam harus mendapatkan sinar matahari yang cukup.

Kemudian sesuai dengan topik yang dibahas, yaitu masalah berkaitan dengan persaingan pasar. Budidaya ikan koi saat ini juga banyak digemari, sehingga menjadikan persaingan semakin ketat. Apalagi di masa pandemi covid-19, usaha milik Mas Galih mengalami penurunan sekitar 50%. Oleh karena itu, potensi Kimmy Koi dikembangkan untuk menghadapi persaingan pasar. Untuk mengembangkan potensi dari usaha Kimmy Koi yaitu tidak hanya menjual jenis ikan koi saja, tetapi dikembangkan dengan menjual berbagai jenis ikan yang lain, seperti Molly, Cupang, Redfin, Tetra, Platy, Lemon, Cichlid, Komet, Koki, dan sebagainya. Untuk mendapatkan kualitas ikan yang bagus dan berkualitas dilakukan dengan cara memilih bibit ikan yang unggul, bisa dari corak warna atau pola, dan cara berenang yang aktif. Dari segi sarananya yang harus dijaga, yaitu kolam ikan harus mendapatkan sinar matahari yang cukup, sirkulasi air yang bagus, kebersihan lingkungan, dan kolam ikan diberi obat terutama saat musim pancaroba agar ikan tidak mudah terserang penyakit. Kemudian dari sisi harga, harga yang dipatok relatif terjangkau mulai dari Rp 500 sampai Rp 500.000. Dari segi pemasaran, usaha Kimmy Koi memanfaatkan media sosial, seperti Facebook dan Instagram. Media sosial ini juga berdampak baik terhadap usaha Kimmy Koi, buktinya usaha Mas Galih sudah dikenal sampai luar Pulau Jawa. Media sosial mampu menjangkau konsumen dimana saja dan bahkan dapat diakses 24 jam. Sejauh ini pencapaian pengiriman ikan ke area luar Jawa, yaitu Bali, Papua, Sumatera, dan Sulawesi dilakukan di hari Senin, Selasa, dan Jumat, sedangkan untuk pengiriman ke area lokal atau area Jawa dilakukan di hari Rabu dan Sabtu. Meskipun di masa

pandemi covid-19 pengiriman mengalami kendala, Mas Galih tetap gencar melakukan promosi di media sosial.

Pengembangan Potensi Kimmy Koi Dalam Menghadapi Persaingan Pasar Di Masa Pandemi Covid-19 Desa Bago

Strategi Pemasaran UD. Bima Jaya Konveksi di Masa Pandemi



Oleh : Fakhrol Siswanda

Saya adalah seorang mahasiswa angkatan 2018 yang sekarang sedang menjalankan KKN VDR. Sedikit kecewa dengan keadaan sekarang yang dimana segala sesuatu kegiatan dilakukan dari rumah, karena adanya pandemi covid-19 ini. Saya adalah orang yang lumayan sering keluar rumah, jadi di masa saat ini jika keluar rumah maka harus mematuhi protokol kesehatan yang ditetapkan pemerintah seperti memakai masker, mencuci tangan dan menjaga jarak. Selama kuliah ini saya lebih banyak berdiam diri dirumah dan menyelesaikan tugas-tugas saya yang diberikan oleh dosen. Kali ini saya mendapatkan tugas KKN dimana saya harus keluar rumah untuk mereview usaha kecil tetangga sekitar rumah saya. Saya berkunjung ke tempat usaha tetangga saya tetap dengan mematuhi protokol kesehatan, tetap menggunakan masker, menjaga jarak, dan mencuci tangan sebelum masuk tempat usaha tersebut.

UD Bima Jaya adalah sebuah industri rumahan yang berdiri pada tahun 1990. Yang beralamatkan di Jl. Raya Wajak Lor, RT 02/RW 01, Wajak Lor, Boyolangu, Tulungagung, bergerak dibidang konveksi khususnya seragam sekolah yang di fokuskan pada rok seragam sekolah dan celana seragam sekolah. UD Bima Jaya Konveksi dalam melayani konsumen dilakukan dengan baik yaitu memberikan produk yang berkualitas dengan biaya murah dan

tidak murahan yang di lakukan di Tulungagung sejak tahun 1990. Dengan pengalaman produksi sejak tahun 1990, UD Bima Jaya Konveksi menjalin relasi dengan toko seragam dan pengepul baik di Tulungagung maupun di luar kota. Dengan kemampuan dan keberhasilan UD Bima Jaya Konveksi selama ini, besar harapan UD Bima Jaya Konveksi agar tercipta sebuah jalinan kerja sama yang dapat menguntungkan kedua belah pihak.

Strategi pemasaran yaitu memilih dan menganalisa pasar sasaran dimana merupakan kelompok orang yang ingin dituju oleh perusahaan dan kemudian menciptakan suatu strategi penjualan yang cocok atau sesuai sehingga dapat memuaskan pasar sasaran tersebut. Bauran pemasaran merupakan strategi produk, promosi, dan penentuan harga yang merupakan inovasi dan dirancang untuk menghasilkan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pasar yang dituju. Namun kini hal tersebut semakin berkembang tidak hanya hal produk, promosi, dan harga. Namun juga mengenai lokasi, bukti fisik, dan proses.

Pengertian pemasaran menurut para ahli. Philip Kotler mengatakan bahwa pengertian strategi pemasaran terdiri dari pola pikir pemasaran yang nantinya dipakai untuk mencapai tujuan pemasaran itu sendiri. Strategi pemasaran berisi strategi rinci tentang sasaran pasar, penetapan posisi, bauran pemasaran (marketing mix), hingga anggaran untuk pemasaran. Kurtz menjabarkan pendapatnya dalam bentuk tulisan. Ia menulis bahwa strategi pemasaran itu merupakan keseluruhan program perusahaan dalam menentukan target pasar. Ia menambahkan bahwa strategi ini bertujuan memuaskan konsumen dengan cara membangun kombinasi dari campuran pemasaran. Campuran yang dimaksud terdiri dari produk, distribusi, promosi, serta harga. Tull dan Keble menyampaikan dengan pengertian strategi pemasaran adalah sebagai alat yang fundamaental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi atau lembaga dengan mengembangkan keunggulan yang berkesinambunfan melalui

pasar yang dimasuki dan program-program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut.

Dalam menjalankan sebuah bisnis apapun tentu dibutuhkan sebuah strategi, tak kecuali pada bisnis konveksi, trik sukses dari bisnis ini terletak pada persiapan dan strategi promosinya. Persiapan mengacu pada konsep pelaksanaan bisnis dan planingnya sedangkan pemasaran adalah upaya yang akan kita lakukan untuk mengubah pola konsumsi dan kepercayaan masyarakat atas suatu brand seragam sekolah sebagaimana yang dimaksudkan dalam konteks ini.

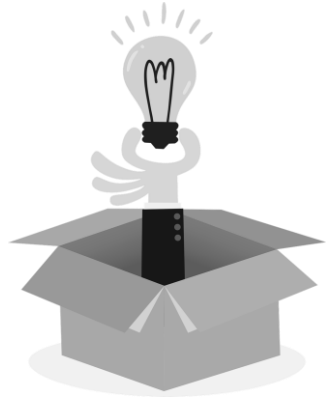
Adapun beberapa strategi pemasaran yang dilakukan UD Bima Jaya Konveksi diantaranya yaitu: Analisis Pasar. Dengan analisis pasar, suatu perusahaan akan mengetahui siapa segmen pasar yang diharapkan akan membeli produknya, kelompok mana saja yang akan membeli serta apa kebutuhan dan keinginannya. UD Bima Jaya Konveksi bergerak di bagian seragam sekolah. Maka UD Bima Jaya Konveksi dapat menargetkan pasar dengan penyesuaian pada produk yang di produksi. Seperti seorang siswa yang masih sekolah. Mementingkan kualitas produk. Hal yang paling utama untuk diperhatikan adalah kualitas dari produk yang akan dihasilkan. Maka UD Bima Jaya Konveksi berusaha membuat planing atau perencanaan agar produk - produk yang di produksi memiliki kualitas yang baik. Sehingga nantinya, akan dikenal sebagai suatu produsen produk seragam sekolah yang memiliki kualitas yang baik. Berusaha menekan harga semurah mungkin. Memang seperti inilah upaya untuk memperkenalkan produk ke pasaran dengan cara membuat banyak kalangan di dalam pasaran merasa tertarik dengan produk UD Bima Jaya Konveksi. Fungsi dari upaya menekan harga semurah mungkin adalah cara ampuh untuk membuat banyak orang tertarik dengan produk, terutama toko-toko atau konsumen langsung sekalipun, pasti merasa senang ada produk dengan mutu tinggi namun harganya murah. Kerja sama dengan toko-toko perlengkapan sekolah. UD Bima Jaya Konveksi

menjadi pemasok seragam untuk toko-toko perlengkapan sekolah. Jadi dalam satu lingkup pasar, UD Bima Jaya bisa menjadi pemasok utama dalam lingkup pasar tersebut. Dengan adanya kerjasama seperti ini, UD Bima Jaya Konveksi bisa mendapatkan banyak pesanan produksi seragam sekolah, apalagi di masa-masa tahun ajaran baru sekolah, pastinya kebutuhan akan seragam baru akan meningkat pesat.

Ditengah kondisi yang kita sedang alami sekarang, kita harus sadar akan adanya virus pandemi covid-19 ini, dan kita juga harus mengikuti semua himbauan dari pemerintah supaya virusnya cepat berakhir. Selalu mematuhi protokol kesehatan itu adalah hal yang utama, memakai masker setiap keluar rumah, selalu mencuci tangan, dan selalu menjaga jarak. Tanpa kita sadari bahwa kita sedang berada pada kondisi yang sungguh tidak baik, bukan hanya perekonomian masyarakat yang mengalami penurunan, namun pendidikan sekarang pun juga sangat memprihatinkan. Pemerintah memang sudah bagus dalam melakukan kebijakannya, yang kemarin mengadakan PSBB, Lockdown dan sekarang yang seperti kita jalani yaitu PPKM. Pemberlakuan PPKM ini juga sedikit menyusahkan masyarakat kecil terutama pedagang – pedagang kaki lima, karena yang biasanya membeli orang yang berkeluaran rumah ataupun orang yang sedang bekerja, namun sekarang semua lagi WFH (Work From Home).

Saya sebagai mahasiswa sedikit kecewa terkait dengan KKN yang dilakukan secara virtual dari rumah ini, namun saya juga menyadari bahwa kondisi saat ini virus covid-19 semakin menjadi-jadi, yang bisa kita lakukan adalah mematuhi protokol kesehatan yang ditetapkan oleh pemerintah serta menjaga kesehatan tubuh dengan cara berolahraga dan menjaga pola makan serta minum vitamin jika diperlukan. Semoga akhir tahun 2021 ini, virus covid-19 bisa hilang dan kita kembali normal seperti sebelum-sebelumnya.

Potensi UMKM Kripik Tempe Dek Nursi Di Desa Tembarak Pada Masa Pandemi Covid-19



Oleh : Erna Fitriana

Tempe merupakan makanan khas Indonesia yang berasal dari fermentasi kacang kedelai yang dicampur dengan ragi tempe/kapang *Rhizopus*. Adapun manfaat dari tempe kedelai ini banyak sekali, diantaranya yaitu meningkatkan sistem kekebalan tubuh, mencegah kanker, mencegah osteoporosis, mencegah asma, menurunkan kolesterol, menurunkan gula darah, antioksidan yang dapat menangkal radikal bebas dan lain sebagainya. Maka dari itu akan banyak keuntungan yang didapatkan tubuh jika tempe dikonsumsi secara rutin.

Di Desa Tembarak-Kertosono, tempe kedelai juga dimanfaatkan sebagai ladang pencaharian masyarakat. “Desa Tempe” merupakan sapaan akrab dari para warga sekitar untuk Desa Tembarak. Para warganya kompak membuat inovasi dari aneka olahan tempe kedelai salah satunya yakni dibuat kripik. Tentu ini merupakan ide brilian yang perlu dikembangkan dan didukung oleh pemerintah desa demi menumbuhkan potensi desa yang unggul hingga bisa menjadi sektor kripik tempe terbesar di Nganjuk.

Dari sekian banyaknya pengusaha tempe. Saya berminat untuk mengunjungi usaha Kripik Tempe Dek Nursi milik Bapak Dayat. Beliau memulai usaha ini dengan modal sendiri pada tahun 2018 dan sudah berjalan kurang lebih selama 4 tahun. Usaha ini berlokasi di Desa Tembarak, Gg. 15, RT. 09/RW.03, Kec. Kertosono, Kab. Nganjuk Jawa Timur.

Adapun latar belakang bermulanya *home industri* Kripik Tempe Dek Nursi ini adalah berawal dari kegelisahan Bapak Dayat yang ingin mengembangkan tempe jualannya supaya lebih awet, sehingga diolah menjadi sebuah camilan. Hal inilah yang membuat Bapak Dayat dan istrinya bertekad kuat untuk mempelajari cara pengolahan kripik tempe yang benar agar tidak merugi.

Setelah berulang kali mengalami kegagalan *sharing* ilmu dengan teman sesama penjual kripik, akhirnya Bapak Dayat dan Istri berhasil menemukan komposisi yang pas dalam proses pembuatan kripiknya dengan cita rasa khas yang berbeda dari kripik tempe lainnya. Maka terciptalah camilan kripik tempe berkualitas yang juga ternyata merupakan usaha turunan keluarga. Kripik tempe ini sudah dikenal oleh masyarakat luas utamanya warga Desa Tembarak itu sendiri. Sehingga sekarang Bapak Dayat layak menikmati hasil dari usahanya.

Proses pengolahan kripik tempe ini dilakukan secara steril. Mulai dari proses pertama yaitu pembuatan adonan, yang bahan dasarnya adalah tempe yang sudah di beri ragi dan tepung tapoika sampai menjadi bentuk gelondongan yang didiamkan selama sehari semalam agar menjadi padat, kemudian proses selanjutnya yaitu proses pemotongan gelondongan dengan menggunakan sebuah mesin sebagai alat bantu produksinya, kemudian setelah dipotong tipis sesuai ukuran, hasil potongan kripik tadi kemudian dimarinasi dan digoreng hingga garing kurang lebih selama 10 menit, setelah kripiknya tiris, maka proses selanjutnya adalah proses packing/pengemasan meliputi proses pegepresan plastik kemasan, menempelkan stiker serta mencantumkan masa

kadaluarsa yang mana kripik tempe bertahan selama kurang lebih 2 bulan, kemudian dilanjutkan proses memasukkan kripik ke dalam plastik kemasan, kemudian di timbang dan di pres lagi agar kemasan tertutup rapat. Setelah semua kripik selesai di kemas, kripik siap untuk di pasarkan.

Kripik tempe yang diproduksi oleh Bapak Dayat ini dijual dengan harga Rp 5.000 - Rp 10.000 per pcs-nya dan. Tak jarang pula ada yang membeli kripiknya dalam jumlah yang banyak sehingga bisa mendapatkan potongan harga yang lebih murah. Selain berjualan di rumahnya, Pak Dayat juga memasarkan kripiknya dengan menitipkan ke toko-toko didekat rumahnya. Biasanya pemilik toko menjualnya kembali dan mendapatkan keuntungan 1000-2000 per pcs-nya. Selain itu Bapak Dayat juga melakukan promosi via aplikasi whatsapp dan facebook pribadinya. UMKM di Desa Tembarak memanfaatkan potensi ini untuk membuat usaha dengan bahan utama yakni tempe kedelai.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memiliki peran penting pada sektor perekonomian terutama dalam bidang kesejahteraan masyarakat Indonesia. Para UMKM pada dasarnya adalah penggerak roda perekonomian masyarakat, akan tetapi dengan adanya pandemi Covid-19 seperti sekarang ini omset UMKM menurun drastis karena adanya kebijakan dari pemerintah untuk tidak keluar rumah, mulai dari *Lockdown*, PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar), hingga saat ini ada kebijakan baru yaitu PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat). Maka dalam hal ini masyarakat utamanya UMKM dituntut untuk lebih aktif, kreatif dan cerdas dalam memanfaatkan sosial media mengingat terbatasnya ruang gerak terutama dalam bidang pemasaran karena adanya PPKM yang berkelanjutan hingga saat ini. Dan mau tidak mau orang yang 'kudet' (kurang update) akan tergilas ditelan zaman sebagai akibat karena tidak mengikuti arus globalisasi yang semakin lama semakin cepat dan canggih pula.

Di masa pandemi seperti ini banyak orang yang enggan untuk keluar rumah apalagi hanya untuk sekedar berbelanja, karena selain menghindari kerumunan mereka (orang-orang) memang lebih suka menikmati hari dengan 'rebahan' saja dan bermain gawai. Tinggal hanya bermodalkan jaringan internet saja, sekarang semua orang sudah bisa menikmati apapun yang di inginkan. Oleh karena itu para pedagang saat ini lebih baik mengembangkan usahanya dengan beralih berjualan melalui sosial media atau *marketplace* agar usaha yang dimiliki tetap berjalan dan lebih maju.

Menurut saya, akan sangat sulit rasanya bila pandemi ini tak segera usai, karena telah banyak sektor yang dirugikan dari adanya pandemi ini. Mulai dari kalangan masyarakat atas sampai kalangan masyarakat bawah. Mulai dari kalangan pejabat kaya sampai kalangan orang biasa pun ikut merasakan dampaknya. Tak ketinggalan sektor kesehatan, pendidikan, ekonomi dan lain sebagainya yang harus turut serta menghadapi dampak dari wabah ini. Tapi kita tidak boleh menyerah, kita harus tetap semangat dan yakin bahwa pasti ada hikmah dibalik semua ini.

Begitu besar dampak dari pandemi ini, terutama bagi para pedagang. Oleh karena itu pada Kuliah Kerja Nyata (KKN) kali ini saya berkeinginan untuk membantu kelancaran usaha milik Bapak Dayat dengan cara membantu memasarkan produknya melalui digital (*online shop*) dengan membuat akun instagram, brosur dan pamflet digital, juga bantu jual secara offline dengan menitipkannya ke beberapa toko-toko dan menawarkannya ke tetangga sekitar.

Pada KKN gelombang 2 Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah (UIN SATU) ini diadakan secara virtual dari rumah (*full online*). Dalam kegiatan KKN kali ini banyak pelajaran yang dapat saya petik, dimana sebagai mahasiswa saya harus tetap bergerak mengabdikan di masyarakat walaupun banyak tantangan menghadang. Bahkan tanpa kita sadari pun dimasa pandemi seperti sekarang ini

banyak kehidupan masyarakat yang terdampak. Terutama pada sektor Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM). Banyak perubahan besar yang harus para UMKM sesuaikan di masa pandemi seperti halnya cara manajemen yang baik, cara produksi, trik pengemasan agar tetap awet dan tidak hancur saat di kirim ke luar kota, dan pemasaran.

Dalam usahanya ini Bapak Dayat juga secara tidak langsung ikut mengurangi jumlah pengangguran yang ada di desanya dengan memberdayakan para ibu rumah tangga (IRT) sekitar untuk bekerja di usaha kripik tempe miliknya. Alasan lain Bapak Dayat memilih usaha ini karena bahan baku untuk membuat kripik tempe yakni kedelai lebih mudah didapatkan dari pada bahan baku lain dengan harga yang lebih terjangkau.

Dari kunjungan yang sudah saya lakukan di kediaman Bapak Dayat, banyak ilmu baru yang saya dapatkan. Mulai dari cerita pengalaman selama menjalankan usaha kripik, tentang edukasi pentingnya membuka lapangan kerja, pentingnya proses menjaga kualitas saat pembuatan, lalu pengemasan, hingga pemasaran menjadi acuan/strategi Bapak Dayat agar usahanya terus berjalan.

Respon masyarakat terhadap usaha Bapak Dayat ini cukup baik, terbukti dengan banyaknya permintaan dari dalam maupun luar kota dengan jumlah pesanan yang cukup banyak, walaupun di masa pandemi seperti sekarang ini omset bapak dayat menurun drastis di dibandingkan dengan sebelum adanya pandemi Covid-19.

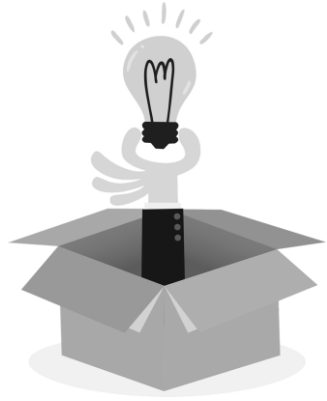
Sebagai seorang penjual kripik tempe rumahan, Bapak Dayat sehari-hari juga bekerja sebagai penjual tempe keliling di area sekitar rumahnya, ketangguhan Pak Dayat bersama istri membuktikan bahwa hidup harus tetap dijalani dengan penuh semangat dan rasa syukur, ulet dan pantang menyerah merupakan pesan dari Bapak Dayat untuk mahasiswa KKN.

Dan dari usaha Bapak Dayat kita dapat belajar banyak hal, yang mana memang benar adanya bahwa jika UMKM sejahtera

akan sejahtera pula desanya. Yang mana sudah terbukti bahwa UMKM merupakan penggerak roda perekonomian di tengah masyarakat desa untuk terus bersaing. Oleh karena itu sudah tugas kita (mahasiswa) sebagai *agen of change* (agen perubahan) harus berperan aktif dalam ikut memajukan, memberdayakan dan mengembangkan usaha di desa sendiri seperti dengan mengenalkan kepada masyarakat tentang sosial media dan setidaknya membantu memfasilitasi pemasarannya. Misalnya di masa pandemi seperti sekarang ini kita dapat membantu membuatkan sosial media seperti email, facebook, instagram, youtube, pamflet digital, *marketplace* (toko *online*), brosur, perizinan usaha dan lain sebagainya agar usaha milik masyarakat ini tidak terhenti.

Dari KKN *online* saya belajar bahwa definisi menjaga itu tidak harus dekat, bahkan dengan menjaga jarak ini kita membuktikan bahwa kita menyayangi orang tersebut. Selalu jalankan 3M dengan cara menjaga jarak, mencuci tangan, dan mematuhi protokol kesehatan. Saya berharap semoga Pandemi Covid-19 ini segera berlalu dan kita dapat beraktifitas kembali dengan normal tanpa harus takut terpapar virus. Aamiin aamiin ya rabbal 'alamin.

Eksistensi Cita Rasa Dapur Mbak Ima Kediri Di Tengah Pandemi Covid-19



Oleh : Ayu Muhimmatur Rachmatika

KKN adalah Kuliah Kerja Nyata. KKN ini merupakan kegiatan yang ditunggu-tunggu oleh setiap mahasiswa. Mengapa KKN paling ditunggu-tunggu oleh setiap mahasiswa? Karena KKN ini membawa sebuah pengalaman selama mahasiswa terjun di masyarakat untuk membantu atau menjalankan sebuah kegiatan bermasyarakat.

Namun berbeda dengan yang di inginkan mahasiswa sebelumnya, Karena sekarang masih adanya pandemi Covid-19 bahkan terjadinya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) maka KKN kali ini dibuat dengan KKN Virtual Dari Rumah atau disebut dengan KKN VDR. Yang pada intinya mahasiswa tidak bisa merasakan KKN yang semestinya. Maka dari itu, KKN pada gelombang 2 di tahun 2021 ini banyak mahasiswa yang merasa sedikit kecewa. Karena banyak di kalangan mahasiswa mengharapkan KKN ini adalah KKN yang terjun langsung di masyarakat. Tetapi tidaklah dapat dipungkiri bahwa pandemi Covid-19 ini sangat membahayakan bagi mahasiswa ataupun masyarakat sekitar. Meskipun KKN ini dilakukan dengan Virtual Dari Rumah, mematuhi protokol kesehatan, menjaga jarak,

mencuci tangan, dan memakai masker menjadi patokan untuk tetap menjaga kesehatan selama melakukan KKN VDR.

Selain melakukan KKN VDR, mahasiswa juga diberi tugas selama KKN VDR ini. Yaitu dengan mereview usaha kecil tetangga atau usaha lain yang berada di daerah rumah masing-masing. Dan disini saya selaku mahasiswa yang melakukan KKN VDR di gelombang 2 tahun 2021 meriew usaha kecil yang berada di sebelah rumah saya yaitu di Dapur Mbak Ima Kediri.

Sebelum membahas Dapur Mbak Ima Kediri, perlu kita ketahui dimasa pandemi Covid-19 ini yang sangat meresahkan masyarakat kecil. Karena dengan kondisi sekarang masyarakat sangat sulit mencari kerja ataupun berjualan dengan semestinya. Meskipun masyarakat kecil berjualan belum pasti mereka mendapatkan penghasilan seperti sebelum adanya Covid-19. Maka dari itu setiap orang mempunyai pandangan yang berbeda-beda seperti jika kita tidak bergerak dalam bekerja, maka untuk kebutuhan sehari-hari pun mungkin tidak akan dapat tercukupi. Oleh karena itu mulai sekarang kita harus tetap berusaha untuk bertahan dan melakukan sebuah kegiatan yang menghasilkan untuk dimasa yang sulit ini (masa pandemi Covid-19).

Contohnya yaitu dari pengalaman saya selama KKN VDR di sebuah UMKM khususnya di Dapur Mbak Ima. Dapur Mbak Ima ini merupakan sebuah usaha UMKM yang dirintis sendiri oleh mbak Ima sejak tahun 2019 kemarin hingga sekarang. Dapur Mbak Ima ini berada di RT 01/RW 01 Desa Semanding Kecamatan Pagu Kabupaten Kediri. Awal mula usaha kecil Dapur Mbak Ima ini yaitu karena sebuah kemampuan Mbak Ima sendiri dalam membuat makanan, sehingga Mbak Ima ini mempunyai sebuah inisiatif untuk menjual makanan terutama makanan yang belum ada di Desa Semanding. Seperti menjual makanan Seblak Ceker, Lontong Mie Surabaya, Mie Nyemek (Kuah), Mie Goreng Pedas, Cilot pedas, pangsit goreng, martabak mie (marmie), makaroni telur (maklor) serta Pisang Coklat.

Dapur Mbak Ima ini tidak membuka sebuah kedai maka jika kita ingin membeli makanan di Dapur Mbak Ima cukup dengan melalui WhatsApp dan Facebook. Meskipun di Dapur Mbak Ima tidak membuka sebuah kedai, Dapur Mbak Ima sudah banyak dikenal di kalangan masyarakat Desa Semanding bahkan hingga sebagian dari luar Desa Semanding.

Maka sudahlah biasa jika masyarakat terutama anak-anak hingga orang dewasa sudah mengetahui penjualan Dapur Mbak Ima bahkan menyukai makanan di Dapur Mbak Ima. Karena makanan di Dapur Mbak Ima ini asli dari pembuatannya sendiri. Mulai dari bumbu-bumbunya hingga bahan-bahan yang di pakai murni pengambilan dari masyarakat. Jadi tidak ada yang perlu di khawatirkan. Contohnya saja sawi, Mbak Ima mengambil sawi langsung dari masyarakat yang menjual sayur. Ada lagi yaitu ceker ayam, Mbak Ima mengambil ceker ayam langsung dari masyarakat juga. Tak cukup itu, semua bahan-bahan lain di Dapur Mbak Ima ini rata-rata asli dari hasil penjualan masyarakat. Bahkan mulai dari Mbak Ima berjualan pada tahun 2019 hingga sekarang seolah-olah Mbak Ima ini sudah mempunyai langganan penjualan sayur mayur dll. Jadi dalam penjualan makanan di Dapur Mbak Ima ini tidak hanya menguntungkan bagi Mbak Ima sendiri selagi penjual makanan. Akan tetapi juga menguntungkan bagi penjual sayur dll yang sudah menjadi sebuah langganan di Dapur Mbak Ima.

Jika di rasakan, makanan di Dapur Mbak Ima merupakan makanan yang sangat lezat serta cita rasa yang tidak terkalahkan. Sehingga tidaklah pas jika kita berada di Desa Semanding apabila tidak membeli dan merasakan makanan di Dapur Mbak Ima. Di Dapur Mbak Ima ini makanan yang paling banyak disukai oleh masyarakat Desa Semanding terutama anak-anak hingga orang dewasa. Siapa yang tidak tertarik dengan makanan Dapur Mbak Ima jika dengan Seblak Ceker yang amat Pedas dan untuk cita rasanya yang sangat pas serta dengan porsi yang sangat banyak sekali yang mampu menarik pembeli. Lalu untuk harga Seblak

Ceker di Dapur Mbak Ima pasti sangatlah murah, yaitu cukup dengan harga Rp 12.000 /porsi sudah mendapatkan Seblak Ceker yang berisi kerupuk seblak, mie, telur, sosis, makaroni, pentol, ceker ayam serta sawi hijau.

Selain dengan seblak cekernya, terdapat pula Lontong Mie Surabaya yang juga porsi dan cita rasa yang sangat enak sekali. Jika kita hendak membeli Lontong Mie Surabaya tidaklah perlu membelinya ke Surabaya, karena di Dapur Mbak Ima pun juga menjual Lontong Mie Surabaya. Masalah harga Lontong Mie Surabaya di Dapur Mbak Ima ini hanya dengan harga yang pas di kantong yaitu dengan harga Rp. 10.000 /porisi sudah mendapatkan Lontong Mie Surabaya yang berisi petis, lontong, tahu, mie dan kecambah panjang (capar kulup). Dan tidaklah kalah dengan makanan lainnya yang sama halnya dengan cita rasa yang sangat enak sekali.

Di Dapur Mbak Ima ini sudah sekitar 3 tahun menjual makanan dengan menu-menu tersebut. Akan tetapi untuk penjualannya tiap harinya di Dapur Mbak Ima ini berbeda-beda. Seperti pada hari sabtu dan minggu di Dapur Mbak Ima ini hanya menjual makanan seblak ceker saja. Dan untuk hari senin, selasa, rabu, kamis, dan jum'at Dapur Mbak Ima menjual makanan selain seblak ceker. Dan apabila ada pembeli yang hendak ingin membeli seblak ceker akan tetapi pada hari senin hingga jum'at tidak adanya menu seblak ceker, maka pembeli tersebut harus pesan terlebih dahulu pada hari sebelumnya. Kenapa di Dapur Mbak Ima dibuat seperti itu? Karena jika di Dapur Mbak Ima menjual makanan yang sama untuk tiap harinya, maka akan menyebabkan pembeli tersebut bosan dalam menu-menunya.

Selain dengan menu-menu yang sudah dijelaskan di atas, di Dapur Mbak Ima akan membuat menu makanan yang baru yaitu Topokki Korea. Berhubungan di daerah Desa Semanding ataupun Pagu belum ada yang menjual makanan Topokki Korea, maka di Dapur Mbak Ima memiliki inisiatif akan menjual makanan Topokki

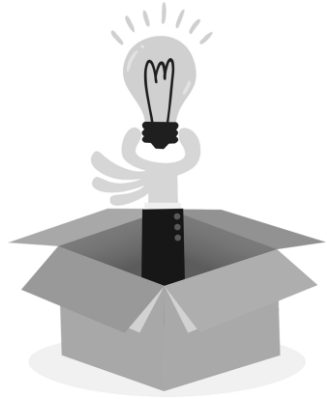
Korea. Dan untuk masalah harga pada menu-menu makanan tersebut tidak perlu kita pikirkan, karena di Dapur Mbak Ima ini menjual makanan dengan harga tidak lebih dari Rp 15.000 /porsi.

Dapur Mbak Ima memang dari awal menjual makanan itu sangat ramai pembeli. Selain dengan cita rasa yang enak, makanan di Dapur Mbak Ima ini juga merupakan makanan yang sangat murah. Akan tetapi berbeda dengan sekarang dengan adanya pandemi, penjualan di Dapur Mbak Ima ini juga mengalami sebuah penurunan pendapatan di setiap harinya. Karena selain dengan dampak pandemi, di Dapur Mbak Ima ini mengalami sedikit permasalahan juga, yaitu ada seseorang yang meniru penjualan makanan di Dapur Mbak Ima. Dengan peniruan tersebut, ada pelanggan yang terkadang membeli terkadang juga sepi. Jika ramai pembeli Mbak Ima ini mendapatkan pendapatan selama perharinya kurang lebih Rp 720.000 dan jika sepi hanya mendapatkan sekitar Rp 50.000 perhari. Meskipun Mbak Ima terkadang mengalami sebuah penurunan pendapatan yang drastis untuk perharinya, Mbak Ima selaku penjual yang selalu pantang menyerah dan semangat dalam berjualan untuk menambah mencukupi kebutuhan sehari-harinya. Meskipun penjualan di Dapur Mbak Ima ini di tiru seseorang, Mbak Ima juga tetap mempertahankan sebuah cita rasa makanan yang dijualnya. Supaya ketika pelanggan hendak berpindah untuk membeli makanan dari Dapur Mbak Ima ke makanan yang dijual dengan hasil tiruan tersebut pelanggan tidak jadi berpindah melainkan tetap membeli makanan dengan cita rasa yang disukai masyarakat sekitar yaitu makanan di Dapur Mbak Ima Kediri. Karena di Dapur Mbak Ima sudah terkenal dengan cita rasa yang sangat enak sekali dan dengan porsi yang sangat banyak, berbeda dengan yang lain. Sehingga mampu menarik pelanggan atau masyarakat sekitar. Jika dibandingkan dengan makanan yang dijual hasil tiruan tersebut, masih sangat enak makanan yang dijual oleh Mbak Ima. Mengapa seperti itu? Iya, contohnya saja pada seblak. Karena orang yang meniru di Dapur Mbak Ima ini untuk

rasanya kurang pas serta porsi makanannya setengah dari porsi yang dijual di Dapur Mbak Ima.

Seperti itulah pengalaman KKN VDR saya, yang bertemakan dengan UMKM. Saya selaku Mahasiswa yang menjalankan KKN VDR di daerah masing-masing berharap pandemi Covid-19 hendaklah cepat berakhir. Supaya semua orang dapat melakukan kegiatan diluar rumah terutama dalam melakukan pekerjaan ataupun yang lain. Semoga pedagang ataupun yang lain dapat menjual makanannya seperti sebelum adanya pandemi covid-19. Serta semoga tahun 2021 ini menjadi tahun terakhir adanya Covid-19, dan tahun 2022 menjadi tahun dimana awal yang baik bagi kita masyarakat Indonesia. Amin Ya Robbal Alamin..

Kinerja Pasar UMKM Penjahit dan Bordir Era Pandemi



Oleh : Indriyas Rosyidatul Hidayah

Pandemi yang melanda seluruh Negara menjadi momok menakutkan bagi semua Negara, termasuk Indonesia. Kenapa tidak, kasus yang terbilang sangat tinggi dan menghilangkan berjuta nyawa manusia. Ada yang bilang ini bahkan hanya politik, tetapi nyatanya penyakit ini jelas ada. Tiba-tiba drop dilarikan ke rumah sakit akhirnya meninggal. Banyak sekali kasus seperti ini, walaupun benar hanya rekayasa rumah sakit atau politik itu hanya urusan manusia dengan yang di atas karena dosa seseorang hanya Allah yang tau begitu pun karma yang akan didapat. Bisa di dunia bahkan di akhirat nanti pembalasannya. Jika kita lihat per hari, hari ini tertanggal 29 Juli 2021 di Indonesia kasus baru 43.479 dengan rata-rata 7 hari berkisar 42.552. Lonjakan demi lonjakan di setiap harinya menjadikan masyarakat yang panik, takut, resah dan bingung dengan keadaan kesehatannya.

Apalagi bagi yang sudah berumur dan memiliki penyakit dalam, kalau sudah terserang covid susah juga penanganannya. Kebanyakan dari mereka yang tidak kuat karena fisik mereka juga sudah rapuh dengan jalannya umur. Hal ini juga sangatlah mempengaruhi kehidupan masyarakat. Apalagi bagi keluarga yang ber ekonomi kecil atau menengah kebawah. Berbeda dengan keluarga yang ber ekonomi besar, sampai-sampai menimbulkan panik attack dengan menyimpan barang-barang kebutuhan secara

berlebihan dengan dalih untuk stock persediaan yang membuat persediaan di pasaran menjadi sulit dengan ketidakterseediaanya barang-barang tersebut di pasaran. Seperti bahan pangan, masker, vitamin, serta obat-obatan. Sampai-sampai barang tersebut kosong kalaupun ada pasti dijual dengan harga yang lebih tinggi bahkan sangat mahal.

Kejadian tersebut sangat disayangkan, masyarakat pasti membutuhkan sedangkan kesediannya menjadi sangat lambat dan mahal. Dari pandemi ini juga mempengaruhi ekonomi Negara terutama pada masyarakatnya. Banyak yang terkena PHK karena pengurangan karyawan karena efek pandemi ini. Pada akhirnya mereka tidak mempunyai pekerjaan dan menjadi pengangguran. Bahkan ada diantara pengusaha yang terpaksa tutup total karena tidak adanya pesanan barang selama pandemi. Padahal suasana sebelum covid yang ramai oleh pekerja, suara-suara mesin yang bising, dll kini sudah sepi. Sangat mengapresiasi perusahaan yang tidak memberhentikan karyawannya di masa pandemi ini. Sama-sama tahu karena semua pasti membutuhkan pekerjaan. Masyarakat dituntut untuk di rumah, bekerja dari rumah, pendidikan dari rumah semua dari rumah wow mau jadi apa nih heheh...

Memacu ekonomi Indonesia yang melemah kemampuan kinerja pasar menjadi tidak stabil. Kinerja Pasar itu sendiri dapat diartikan sebagai sejauh mana perusahaan meningkatkan nilai saham perusahaan yang telah diperdagangkan dalam pasar modal. Yang dapat diukur dari indicator pendapatan penjualan, pangsa pasar, profitabilitas, keunggulan kompetitif, kepuasan, dan loyalitas pelanggan. Kinerja sendiri merupakan perilaku kerja yang di tampilkan oleh orang-orang yang terlibat dalam suatu perusahaan dan dapat dijelaskan melalui system evaluasi kerja atau performance appraisal. Rendahnya kinerja usaha skala kecil dari hasil berbagai studi disebabkan karena kelemahan mendasar yang merupakan ciri pengusaha kecil di Indonesia yaitu lemahnya

akses terhadap permodalan, keterampilan dan penguasaan teknologi yang masih rendah serta pengelolaan usaha yang rendah. Dengan adanya persaingan (kompetisi) dalam dunia bisnis merupakan hal yang tidak dapat dihindari, maka perusahaan-perusahaan tersebut dihadapkan pada berbagai peluang dan ancaman baik yang berasal dari luar maupun dari dalam negeri. Ditambah lagi dengan adanya pandemic seperti ini, membuat kondisi yang sangat berpengaruh.

Salah satunya pada UMKM penjahit dan bordir milik Mbak Riantin yang terdapat pada Desa Kates. Beliau memulai usaha bisnis ini tahun 2014 dengan mulai mendatangkan satu mesin saja. Mbak Riantin ini dulu nya memang sudah mahir di bidang ini dengan memulai sebagai penjahit biasa dengan manual, lalu terjun meneruskannya sampai sekarang sudah dengan mesin. Modal awal yang dikeluarkan beliau sekitar Rp 150.000.000 untuk pembelian satu mesin beserta perlengkapan dan pemasangannya. Nominal yang terbilang tidak cukup sedikit bahkan setara dengan harga mobil yang harus dikeluarkan untuk modal awal.

Tetapi dengan adanya pandemi ini produksi dan permintaan pasar mulai menurun dan mempengaruhi penghasilannya. Yang biasanya sebelum adanya pandemi penghasilan bisa sampai Rp 2.500.000 per minggunya, tetapi saat pandemi ini penghasilan per minggu hanya sampai Rp 1.500.000 saja. Pemilik juga sempat bingung untuk menggaji karyawannya karena berkurangnya produksi dan penghasilan. Mbak Riantin sendiri memiliki karyawan yang membagi jam kerja kaaryawan menjadi 3 shift, pagi sampai sore, sore sampai malam dan malam sampai pagi. Suara gemuruh mesin yang bising menjadi perjalanan awal hingga sekarang. Suka dan duka yang banyak telah dilewati Mbak Riantin demi merintis usaha ini. Mesin yang tiba-tiba error bahkan tetangga yang menjadi tidak nyaman karena bising dari mesin dan itupun harus setiap hari dilakukan.

Perasaan suka serta bahagia yang telah didapat oleh Mbak Riantin atas usaha yang dirintis ini adalah mampu memperluas lapangan pekerjaan terutama di bidang penjahit dan bordir ini, serta mampu memberikan pekerjaan dan penghasilan kepada orang lain yang membutuhkan terutama pada seseorang yang mahir di bidang ini, memberikan kesempatan atau peluang dalam bekerja dan bagi seseorang yang belum mampu untuk membuka usahanya sendiri di bidang ini, karena faktor kesulitan ekonomi yang belum mampu untuk menyediakan barang-barang untuk membuka usaha dibidang ini. Karena harga yang terbilang sangat-sangat mahal untuk satu pembelian mesinnya.

Untuk system pemasaran usaha Mbak Riantin ini sudah ada distributor sendiri untuk memasarkannya. Jadi untuk Mbak Riantin ini hanya produksi barangnya. Tidak ada pemaksimalan dalam produksi saat ini permintaan juga menurun. Pengeluaran per bulan untuk usaha ini biasanya bisa mencapai Rp 10.000.000 kalau terhitung dari awal sampai sekarang pengeluaran sampai Rp 900.000.000. Nominal yang sangat fantastis dan tidak sedikit. Beliau harus pintar memutar otak dalam perkara biaya ini. Karna sangat menurun permintaan pasar saat ini. Karena sektor usaha kecil dan menengah memegang peranan yang sangat penting dalam membangun perekonomian masyarakat. Hal ini terutama bila dikaitkan dengan pemberdayaan ekonomi masyarakat dan jumlah tenaga kerja yang mampu diserap oleh usaha kecil dan menengah tersebut.

BIOGRAFI PENULIS



Walid Satria Tama, kelahiran Madiun 07 Januari 1999, saat ini sedang menempuh pendidikan Strata Satu Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI), Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan (FTIK), Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung (UIN SATU).



Syariah. Harapan dia tidak lepas dari semoga cita-cita tercapai dan sukses selalu.



Catur prasetyo pangestu lahir di tenggalek pada tanggal 18 April 1999. Menamatkan sekolah dasar pada tahun 2011 di SDN 1 Ngulankulon dan Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 1 Pogalan dan juga menamatkan Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMAN 2 Trenggalek kini sedang melanjutkan sekolah di perguruan tinggi negeri yang ada di tulungagung yaitu di UIN tulungagung.



SULIS HIDAYATI Lahir Di Blitar, 27 Februari 1999, Tamatan Sekolah Dasar Negeri Genengan 01 ,lalu melanjutkandi Sekolah Menengah Pertama Negeri 02 Doko, dan Madrasah Aliyah Assalam Jambewangi Selopuro,anak terakhir dari 3 bersaudara kini telah melanjutkan pendidikannya di perguruan tinggi.Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah (UIN SATU) Tulungagung.



Firda Aulia Nur Miftitah lahir di Mojokerto, 09 September 1999. Kini berusia 21 tahun yang bersekolah di perguruan tinggi UIN Sayyid Ali Rahmatullah. Anak pertama dari 2 bersaudara ini kini menginjak di semester 7.



Ilham Bihunany, atau panggil saja Hamhun biar mudah ingatnya, hehehe. Pria kelahiran Trenggalek 28 Januari 2000. Masuk ke kampus UIN SATU Tulungagung sejak tahun 2018, pria berjenggot tipis ini sangat suka mengarang tulisan, apalagi hanya sekedar membuat essay. Tak heran bila tugas Essay 1000 kata untuk memenuhi tugas KKN VDR ini sangat mudah ia kerjakan secara mandiri.



Perkenalkan nama saya Ratna Puspita Sari lahir di Surabaya 4 Januari 2000. Dibesarkan di Ds. Tlogo Kec. Kanigoro Kab. Blitar. Mengenyam pendidikan di Universitas Islam Negeri Sayyid Rahmatullah Tulungagung memilih program studi Ekonomi Syariah. Saya sangat gemar melakukan kegiatan observasi dan menyebarkan hasil temuan saya. Saya juga sangat suka bercerita salah satunya pengalaman tertuangkan dalam karya buku ini. Semoga ilmu yang terdapat dalam karya ini bermanfaat bagi pembaca. Aamiin.



Ririn Wahyu Iryanti lahir di Tulungagung pada 18 April 1999 adalah seorang mahasiswi dari Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung jurusan Ekonomi Syariah. Ririn merupakan anak ke-2 dari 2 bersaudara. Dengan latar belakang pendidikan, yaitu Sekolah Dasar di SDN Bago 2, Sekolah Menengah Pertama di SMPN 1 Tulungagung, dan Sekolah Menengah Kejuruan di SMKN 1 Boyolangu.



Fakhru Siswanda dilahirkan di Tulungagung pada tanggal 14 April 2000. Putra tunggal dari pasangan bapak Mustakim dan ibu Wasis Subekti. Riwayat pendidikan Taman Kanak-Kanak di TK Al-Huda desa Beji pada tahun 2006. Pada tahun 2006 melanjutkan Sekolah Dasar di SDN 01 Jepun lulus pada tahun 2012. Pada tahun 2012 melanjutkan Sekolah Menengah Pertama di SMPN 3 Tulungagung di desa Kepatihan dan lulus pada tahun 2015. Pada tahun 2015 melanjutkan Sekolah Menengah Kejuruan di SMKN 3 Boyolangu di desa Beji jurusan Teknik Kendaraan Ringan dan lulus pada tahun 2018. Tahun 2018 sampai sekarang sedang menempuh pendidikan di Institut Agama

Islam Negeri Tulungagung Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam pada Program Studi Manajemen Bisnis Syariah.



Erna Fitriana, lahir di Nganjuk 10 Januari 2000. Tamat Pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SDN Pecuk 2 pada tahun 2012, Sekolah Menengah Pertama (SMP) di SMPN 2 Kertosono dan tamat pada tahun 2015, Sekolah Menengah Atas (SMA) di SMAN 1 Patianrowo tamat pada tahun 2018. Dan sekarang menempuh pendidikan

Strata 1 (S1) di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, Jurusan Perbankan Syariah (PS), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI). Ia ingin menjadi pribadi yang bernilai dan bermanfaat bagi sesama.



Ayu Muhimmatour Rachmatika, Lahir di Kab. Kediri, 25 Juni 2000. Tamat Pendidikan Sekolah Dasar (SD) di SDN Semanding pada tahun 2012, Madrasah Tsanawiyah (MTs) di MTsN Pagu Kediri, dan Madrasah Aliyah Negeri (MAN) di MAN 2 Kota Kediri. Dan sekarang sedang

menempuh pendidikan Strata 1 (S1) di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung (UIN SATU), Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam (FEBI), Jurusan Akuntansi Syariah (AKS). Harapan dia adalah semoga dipermudah kedepannya, dipelancar segala urusan serta medah menggapai cita-cita.



Perkenalkan nama saya Indriyas Rosyidatul Hidayah lahir di Tulungagung, 18 Oktober 1999. Bertubuh kecil mungil wkwkw. Sejak kecil bertempat tinggal di Ds Bago. Alumni SD Negeri 01 Bago, SMP 06 Tulungagung dan SMK Negeri 01 Boyolangu (SMEA) di Jurusan Akuntansi. Namun selang menginjak SMA menetap di Dsn Patik Ds. Batangsaren Kec. Kauman. Masuk kampus UIN SATU Tulungagung sejak 2018 dan sekarang berjalan semester 7. Tinggal selangkah lagi nih hehe.. Dengan Jurusan Hukum Ekonomi Syariah di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum.



KKN VDR 018 kuliah kerja nyata

UMKM merupakan suatu bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga atau badan usaha kecil. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) ini mempunyai peran yang begitu besar guna menunjang tingkat pertumbuhan ekonomi di Indonesia. Keberadaan UMKM di tengah masyarakat sangat memiliki dampak yang positif, diantaranya yaitu menjadi solusi bagi masyarakat untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat, mengurangi tingkat pengangguran, serta yang lebih penting mampu menciptakan usaha-usaha baru yang kreatif dan inovatif.

Akan tetapi dengan kondisi yang sekarang ini tidaklah kondusif, dimana masyarakat yang mempunyai usaha kecil menengah sangat resah akan adanya pandemi Covid-19. Yang pada akhirnya dapat menyebabkan usaha masyarakat tersebut rugi atau lebih jelasnya berkurangnya pendapatan. Bahkan ada beberapa usaha yang tutup di karenakan masa PPKM berjalan hingga beberapa level ini.

Maka dari itu mahasiswa membuat suatu kumpulan essay dari anggota KKN VDR 018 untuk dijadikan sebuah buku yang menceritakan tentang UMKM di masa pandemi ini. Anggota KKN VDR 018 membuat buku ini dengan hati yang tulus sebagai wujud pengalaman yang telah dilakukan selama KKN di daerahnya masing-masing. Dengan harapan penulis semoga buku ini bermanfaat bagi pembaca, serta menjadikan sebuah buku yang dapat menginspirasi dalam usaha untuk menghadapi sebuah pandemi Covid-19.



PENERBIT BIRU ATMA JAYA

JL. MAYOR SUJADI NO 7 PLOSOKANDANG KEDUNGWARU
TULUNGAGUNG, JAWATIMUR
penerbit@biruatmajaya@gmail.com

ISBN 978-623-6172-72-8

