

# Cerita Dalam Dekapan Pandemi

**W**abah yang muncul di akhir tahun 2019 membawa kita kedalam keadaan dunia yang sedang tidak baik-baik saja. Keadaan ini disebut dengan Pandemi Covid 19. Masyarakat, pelajar, karyawan, pengusaha, tenaga medis dan lain lain mengeluh dengan kondisi saat ini. Pandemi Covid 19 telah menimbulkan dampak dan perubahan bagi kehidupan. Dampak negatif pandemi covid 19 seperti kesehatan dan perekonomian yang tidak bisa bergerak leluasa dalam beraktifitas.

Dalam sekejap kehidupan manusia berubah total, manusia dituntut untuk beradaptasi dengan kebiasaan-kebiasaan baru yang sebelumnya tidak pernah terbayangkan. Kebiasaan baru memunculkan permasalahan baru bagi manusia. Tetapi dari kondisi saat ini jangan menjadikan kita mengeluh dengan keadaan.

Buku "Cerita dalam Dekapan Pandemi" ini berisikan kumpulan tulisan essay cerita dan pengalaman KKN VDR gelombang 2 mahasiswa UIN Sayyid Ali Ramatullah Tulungagung tahun 2021. Buku ini ditulis mahasiswa dengan melihat fenomena yang terjadi pada potensi desa ditengah pandemi covid 19. Cerita dan pengalaman yang berbeda-beda dari ke-12 mahasiswa KKN VDR\_010 selama lebih satu bulan.

**PENERBIT BIRU ATMA JAYA**  
Jalan Mayor Sujadi No.7 Plosokandang, Kedungwaru,  
Tulungagung  
[penerbitbiruatmajaya@gmail.com](mailto:penerbitbiruatmajaya@gmail.com)



Cerita Dalam Dekapan Pandemi

# Cerita Dalam Dekapan Pandemi

Antologi Essay kkn vdr 010  
Tahun 2021

Penulis :

Maya Kristiana | Naila Shufa | M. Miftakhul Farid | Ana Muntadirotus  
Syafaah | Nikyen Eka Adindasari | Adeline Elisnasari | Richa Ayu Agustina |  
Faridatul Khusna | Vicka Nurlaili Anggraini | M. Atsan Fatkur Rohman |  
Riswatul Hasanah | Tio Nanda Veryan

Editor  
Arin Prajawinanti, S.Sos., M.A.

Pengantar  
Tim Divisi Antologi

# **Cerita Dalam Dekapan Pandemi**

**Maya Kristiana, dkk**

**Biru Atma Jaya**



## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

### **CERITA DALAM DEKAPAN PANDEMI**

Penulis : Maya Kristiana, Naila Shufa, M. Miftakhul Farid, Ana Muntadirotus Syafaah, Nikylen Eka Adindasari, Adeline Elisnasari, Richa Ayu Agustina, Faridatul Khusna, Vicka Nurlaili Anggraini, M. Atsan Fatkur Rohman, Riswatul Hasanah, Tio Nanda Veryan

Editor : Arin Prajawinanti, S.Sos., M.A  
Penyunting : Faridatul Khusna, Richa Ayu Agustina, Naila Shufa  
Layout : M. Rudi Cahyono  
Desain cover : Richa Ayu Agustina

### **Biru Atma Jaya**

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

Cetakan Pertama,  
Agustus 2021 viii + 72 halaman; 14,8 x 21 cm

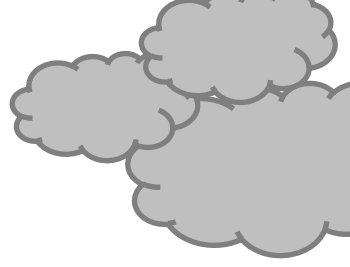
ISBN: 978-623-6172-76-6

*@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: Tetap Mengabdikan Dalam Dekapan Pandemi

Oleh: Tim Divisi Antologi

**K** KN singkatan dari Kuliah Kerja Nyata yang merupakan bentuk pengabdian terhadap masyarakat di desa yang terpilih. Sebagai manusia kita hidup saling berdampingan dengan manusia lain, karena manusia itu makhluk sosial yang saling membutuhkan, tidak bisa menjalani hidup tanpa bantuan orang lain. Dengan adanya Kuliah Kerja Nyata ini, sebagai peserta KKN di lingkungan sekitar menjadikan kita sebagai manusia yang lebih bermanfaat atau berguna bagi orang lain. Ketika kita merasa ingin mencapai hal itu, maka kita harus melakukannya dengan sekuat tenaga dan sebaik mungkin.

Manusia pasti membutuhkan satu sama lain, hal ini dikarenakan manusia tidak dapat memenuhi kebutuhannya dalam memenuhi kebutuhannya sendiri. Ia akan bergabung dengan manusia lain dengan tujuan memenuhi kebutuhan dan kehidupannya.

Seperti yang biasa kita lakukan setiap hari, kita makan setiap hari pasti butuh bantuan orang lain kita butuh sayur, lauk pauk, dan kebutuhan lainnya kalau bukan dari petani dan tukang sayur keliling

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

yang menjajakan dagangannya guna mempermudah kita dalam memenuhi kebutuhan, siapa lagi? oke mungkin kita dapat menanam sayuran sendiri di rumah, tetapi hal itu tidak mudah dan kita membutuhkan waktu yang cukup lama untuk sayuran itu tumbuh agar bisa dimakan. Selama menunggu, kita tetap membutuhkan nutrisi pada sayuran untuk mengisi tubuh kita. Nah, jadi tetap saja kita membutuhkan hasil dari petani dan tukang sayur, manusia itu tidak bisa hidup tanpa bantuan orang lain karena kita saling membutuhkan. Dari hal itulah kita saling bermanfaat bagi sesama. Jika ada orang yang bilang bahwa manusia itu bisa hidup sendiri, inilah tipe orang yang tidak bermanfaat bagi orang lain yang hanya memikirkan dirinya sendiri dan tidak sadar bahwa dia juga membutuhkan orang lain.

Pada saat ini kita sedang tertimpa musibah wabah Covid-19 yang melanda Indonesia bahkan seluruh dunia sedang dihadapkan wabah ini. Manusia kehilangan pekerjaan, bisnis yang dilakukan bangkrut, kehilangan orang-orang tercinta, tidak bisa bertemu dengan sanak saudara dan lainnya. Manusia dihadapkan kebiasaan-kebiasaan baru yang sebelumnya tidak pernah terbayangkan. Disaat-saat kondisi seperti inilah kita sedang diuji hati kepedulian kita terhadap sesama, tinggal bagaimana arah kepedulian kita tertuju dan bagaimana menempatkan kita sebagai manusia yang bermanfaat bagi manusia lain.

KKN VDR (Kuliah Kerja Nyata Virtual Dari Rumah) saat ini mungkin berbeda dari yang sebelumnya. karena pandemi Covid-19 yang mengharuskan kita tidak dapat bertemu dan beraktifitas seperti biasanya. Dengan adanya KKN VDR ini tidak meruntuhkan semangat kita untuk belajar mengabdikan terhadap masyarakat meskipun tidak bisa saling bertemu secara langsung. Kami berasal dari berbagai daerah yang terkumpul dalam kelompok KKN VDR\_010. Saat ini lokasi (desa) yang biasanya dapat kita pilih, sekarang tidak bisa dipilih demi keamanan, kenyamanan dan kesehatan seluruh masyarakat. Walaupun tidak bisa bertemu secara langsung kita tidak kehabisan cara untuk tetap berkomunikasi dengan teman satu tim, ibu Dosen Pembimbing Lapangan (DPL),

## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

dan masyarakat, kita dapat berkomunikasi melalui virtual atau online dengan menggunakan via zoom atau google meet.

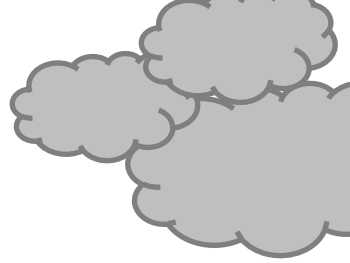
KKN VDR gelombang II tahun 2021 ini tidak bisa berjalan dengan baik tanpa dukungan dari Bapak Rektor IAIN Tulungagung: Prof. Dr. H. Maftukhin, M. Ag., ketua LP2M: Dr. Ngainun Naim, M.H.I., dan seluruh civitas akademika IAIN Tulungagung yang sekarang Alhamdulillah sudah beralih menjadi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, kami ucapkan selamat atas beralihnya menjadi UIN SATU dan kami ucapkan banyak terima kasih yang sebesar-besarnya kepada beliau-beliau dan semoga tetap dalam lindungan Allah SWT.

Pengantar ini merupakan pengantar buku Antologi KKN VDR\_010 yang berjudul “Cerita Dalam Dekapan Pandemi” yang merupakan salah satu tugas yang harus dibuat dalam KKN VDR Gelombang II tahun 2021. Kami ucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Ibu Arin Prajawinanti, S.Sos., M.A. selaku Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) KKN VDR\_010 dan semoga selalu dalam lindungan Allah SWT aamiin ya robbalalamin. Dan kami (tim Divisi Antologi Buku) ucapkan selamat kepada semua teman-teman yang berada di kelompok KKN VDR\_010 semoga ilmu yang didapat selama menjalankan kegiatan KKN VDR ini bisa bermanfaat dikemudian hari dan semoga kita semua selalu dalam lindungan Allah SWT aamin ya robbalalamin.

Tulungagung, 16 Agustus 2021

Oleh: Tim Divisi Antologi

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Daftar Isi

Pengantar: Tetap Mengabdikan Dalam Dekapan Pandemi .....	iii
Daftar Isi .....	vii
Potensi UMKM Pada Sektor Peternakan Di Desa Jiwut, Kec. Nglepok, Blitar	
Oleh: M. Atsan Fatkur Rohman .....	1
Potensi Desa Dan Pengalaman KKN Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Karangrejo Kec. Boyolangu Kabupaten Tulungagung	
Oleh : Richa Ayu Agustina .....	5
Hobi Yang Mahal .....	11
Oleh: Ana Muntadirotus Syafaah.....	11
Potensi Umkm Dan Pengalaman KKN Pada Masa Pandemi Covid- 19 Didesa Karangrejo	
Oleh : Nikyen Eka Adindasari.....	17
Potensi Desa Dan Pengalaman KKN VDR Di Kelurahan Kampungdalem Tulungagung	
Oleh: Tio Nanda Veryan.....	25
Mereka Menyebutnya “Pengabdian”	
Oleh: Mohammad Miftakhul Farid.....	29

***Cerita Dalam  
Pekapan Pandemi***

Potensi Kampoeng Indjo Desa Gambiran

Oleh: Adeline Elisnasari.....35

Membangkitkan UMKM Dimasa Pandemi Dengan Inovasi

Oleh: Vicka Nurlaili Anggraini .....39

Cerita Lika Liku KKN VDR Dan Peternak Ayam Petelur Dalam  
Pandemi Covid-19

Oleh: Faridatul Khususa.....45

Mengenal Pertokoan Dan Budidaya Sayuran Hidroponik Selama  
KKN VDR Di Daerahku

Oleh: Naila Shufa .....51

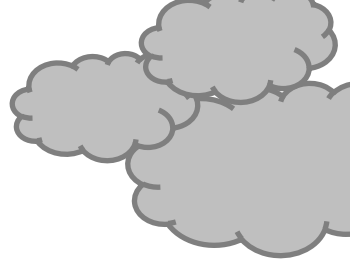
Pembuatan Makanan Fermentasi Tape Sebagai Bentuk  
Pelestarian Makanan Tradisioanal

Oleh: Riswatul Hasanah .....58

Desaku Yang Maju Akan Potensinya

Oleh: Maya Kristiana .....63

Biografi Penulis .....67



# Potensi UMKM Pada Sektor Peternakan Di Desa Jiwut, Kec. Nglegok, Blitar

Oleh: M. Atsan Fatkur Rohman

Jiwut adalah desa yang berada di kecamatan Nglegok, Kabupaten Blitar, Jawa Timur, Indonesia. Desa ini berada 3 kilometer di utara Makam Bung Karno dan 5 km di selatan Candi Penataran. Desa Jiwut terletak di lokasi yang sangat strategis. Desa Jiwut mempunyai lima dusun, yaitu Jiwut, Bendil, Klampok, Ngrobyong dan Darungan dengan jumlah penduduk lebih dari 6132 jiwa. Desa Jiwut juga merupakan tempat petilasan Ken Arok dimana pada jaman tersebut Ken Arok membuat tempat persembunyian dengan dibuktikan penemuan batu yang berbentuk ompak dan batu-batu yang lain serta goa kecil yang di jadikan tempat bersembunyi pada jaman itu. Sehingga pada jaman dahulu desa jiwut dijuluki desa petilasan. Namun untuk saat ini julukan sudah tidak digunakan seiring berkembangnya jaman. Dan goa kecil yang dijadikan tempat persembunyian di tutup agar tidak disalah gunakan. Karena letak desa yang nyaman, tidak jauh dari Kota Blitar dan tidak jauh dari tempat wisata. Tak banyak orang yang tahu dengan desa ini. Karena yang terkenal dikalangan masyarakat yaitu Candi Penataran yang sama- sama berada di wilayah kecamatan Nglegok. Namun Untuk

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

saat ini Desa Jiwut sudah banyak di kenal masyarakat karena lokasinya.

Desa ini juga memiliki potensi alam yang memadai seperti Sektor Pertanian dan Peternakan. Seperti yang dapat dilihat pada sektor UMKM yang sebagian diminati oleh masyarakat sebagai usaha yang menjanjikan adalah sektor peternakan. Sektor peternakan itu sendiri dikatakan sebagai usaha menjanjikan dikarenakan hasil dari sektor peternakan yang dipasarkan merupakan makanan yang dikonsumsi sebagai lauk pauk dikalangan masyarakat. Seperti contohnya peternak ayam baik ayam potong maupun ayam petelur serta peternakan sapi. Usaha peternakan yang semakin tahun semakin berkembang mulai dari usaha mikro, kecil dan menengah. Dari pemasaran lokal sampai internasional. Sektor peternakan yang paling diminati sebagai usaha yang bisa berkembang adalah usaha peternakan ayam baik ayam potong maupun ayam petelur. Usaha peternakan ayam ini modalnya variatif dan ayam sebagai produk yang akan dipasarkan bisa diperoleh di daerah mana saja dan untuk proses perkembangannya mulai dari ayam berukuran kecil, sedang dan besar, mulai dari ayam yang belum bisa bertelur sampai bisa menghasilkan telur untuk dipasarkan memang tidak banyak dibutuhkan biaya yang besar. Hal ini disebabkan makanan yang dibutuhkan masih terjangkau yang dikeluarkan tiap bulan, hanya pada awal usaha saja membutuhkan biaya lumayan besar untuk membuat kandang ayam kecil, sedang dan besar. Meskipun dalam mendirikan usaha peternakan tidak mudah dan dibutuhkan modal yang cukup besar. Akan tetapi dengan adanya potensi dan peluang yang besar memungkinkan usaha ini dapat berkembang dengan pesat.

Sektor peternakan merupakan salah satu komoditas yang bisa diusahakan dan memiliki dampak yang cukup baik terhadap perekonomian di wilayah Desa Jiwut. Di sisi lain masih sedikit peternak ayam petelur dan ayam potong, sehingga memiliki peluang yang besar. Selain itu pada sektor ini dapat memberikan lapangan pekerjaan untuk warga sekitar. Sehingga perekonomian desa meningkat sehingga meminimalisir tingkat kemiskinan di desa

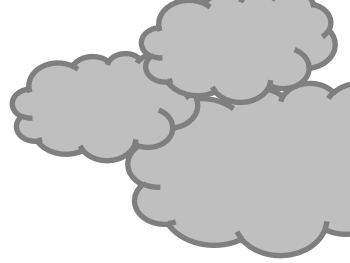
tersebut. Pemerintah desa juga dibutuhkan guna memberikan dukungan para pemilik usaha UMKM. Agar usaha yang dimilikipun berkembang pesat, masyarakatpun juga makmur dan sejahtera. Adapun cara yang dapat dilakukan adalah melakukan sosialisasi atau pelatihan kepada masyarakat. Baik mulai dari tata cara beternak sampai mengolah limbah hasil ternak tersebut. Akan begitu masyarakat akan lebih kreatif dan produktif. Di Desa Jiwut sendiri terdapat beberapa peternak ayam petelur tetapi pemilik aslinya bukan masyarakat asli desa setempat. Meskipun mereka juga memberi lapangan pekerjaan bagi masyarakat. Akan tetapi lebih baik masyarakat asli desa juga dapat berternak sendiri. Hal tersebut juga tidak berdampak besar. Namun untuk saat ini yang dikeluhkan adalah kotoran dari ayam yang baunya menyengat disekitar area kandang ayam yang berdampak buruk bagi masyarakat yang tinggal di sekitarnya. Perlunya sosialisasi kepada pemilik ternak agar dapat mengolah limbah dengan baik. Meskipun mereka memberi kompensasi kepada masyarakat yang tinggal di sekitar kandang ayam. Namun untuk jangka panjang menimbulkan ketidaknyamanan di kalangan masyarakat sekitar.

Disetiap usaha pasti terdapat permasalahan baik kecil maupun besar. Di masa pandemi Covid-19 sekarang sektor peternakan mengalami naik turun yang tidak stabil. Akibatnya peternak harus memutar otak agartidak mengalami kerugian. Tidak sedikit peternak terkendala baik dalam harga pakan ternak yang naik sampai penjualan hasil ternak turun. Akan tetapi tidak menurunkan semangat peternak untuk terus bangkit dan mengembangkan usahanya. Apa lagi dengan pemberlakuan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang belum usai ini juga berpengaruh. Karena tingkat perekonomian masyarakat menurun. Sehingga daya jual akan telur dan ayam pun juga ikut menurun. Apalagi pembatasan kegiatan pada sektor pasar yang membuat harga semakin menurun. Antisipasi yang dilakukan oleh pelaku usaha yaitu dengan menjual dengan harga murah agar tidak rugi besar. Harapan pelaku usaha yaitu agar tidak melakukan

## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

pembatasan sektor perekonomian agar tidak menimbulkan inflasi di masa yang akan datang. Karena pandemi Covid-19 yang belum usai.

Selain sektor peternakan UMKM pada sektor lainnya juga berdamak akibat pandemi Covid-19. Mereka juga sama-sama berjuang agar usahanya tidak mengalami kerugian bahkan sampai gulung tikar.



# **Potensi Desa Dan Pengalaman KKN Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Karangrejo Kec. Boyolangu Kabupaten Tulungagung**

Oleh : Richa Ayu Agustina

Saya Richa Ayu Agustina merupakan salah satu mahasiswa UIN Sayyid Ali Rhmatullah atau bisa disingkat dengan UIN SATU, saya dari jurusan Ekonomi Syariah. Saat ini saya sedang menjalani KKN VDR (Virtual Dari Rumah) dikarenakan adanya pandemi covid-19 maka KKN kali ini tidak dilaksanakan di desa terpencil atau desa pelosok, KKN kali ini dilaksanakan di desa masing-masing mahasiswa. KKN VDR ini sudah dilaksanakan selama 2 gelombang, dan saya termasuk mahasiswa KKN VDR gelombang 2. KKN VDR ini benar-benar dilaksanakan di desa masing-masing, merupakan pertama kali KKN secara online. Tidak bisa bertemu Dosen Pembimbing, juga teman-teman kelompok. Semua program kerja dilaksanakan online, pembekalan pun juga online.

Karena KKN dilaksanakan di desa masing-masing, maka yang dibahas atau diteliti adalah potensi desa atau UMKM di daerah

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

sekitar. Potensi desa adalah segenap sumber daya alam dan sumber daya manusia yang dimiliki desa sebagai modal dasar yang perlu dikelola dan dikembangkan bagi kelangsungan dan perkembangan desa. Sebuah desa pasti memiliki potensi, potensi di desa bisa berupa pertanian, perikanan, peternakan, juga usaha atau UMKM yang banyak ditemukan di desa tersebut. Masyarakat desa cenderung menekuni dan mengembangkan usaha yang sudah terdapat di desa, potensi desa tersebut juga sangat berpengaruh bagi penghasilan masyarakat. Banyak masyarakat yang merasa terbantu dengan adanya usaha-usaha tersebut.

Di desa saya, Desa Karangrejo, Boyolangu, Tulungagung banyak terdapat pertokoan dan budidaya ikan hias. Salah satunya yaitu usaha milik Ibu Ani yaitu UMKM berupa toko kebutuhan sekolah, alat listrik rumah tangga, percetakan, dan juga pulsa, paket data, aksesoris HP, serta kebutuhan HP dan mainan anak lainnya. Toko ini sudah berjalan bertahun-tahun, berdiri sejak tahun 2008. Pada awalnya toko ini adalah berupa konter pulsa, serta aksesoris HP, selalu menjadi pelopor bagi toko-toko di Desa Karangrejo karena selalu memiliki ide atau inovasi pertama. Bisa dibayangkan dulunya konter ini juga pertama ada di Desa Karangrejo, dan setelah konter ini buka banyak masyarakat yang ikut mendirikan konter HP juga.

Setelah berjalan sangat lama, akhirnya Ibu Ani berinisiatif untuk menambah dagangannya yaitu kebutuhan sekolah. Beliau berfikir kalau kebutuhan anak sekolah tidak mungkin ada matinya. Akhirnya tepat pada akhir tahun 2019 yaitu sebelum adanya pandemi Covid-

19 di Indonesia. Ibu Ani sempat khawatir karena pandemi tidak ada anak sekolah atau bisa dibayangkan sekolah online, beliau khawatir jika pada akhirnya tokonya akan berjalan lambat. Tetapi ternyata rezeki menjadi satu-satunya toko kebutuhan sekolah serta percetakan di desa ini, memang terdampak pandemi, semua usaha juga terdampak, tetapi ternyata toko tetap ramai pengunjung. Bahkan selama pandemi ini Toko Romantic terus mengalami peningkatan dan terus melakukan penambahan dagangan.

Omsset Toko Romantic diketahui kurang lebih sebesar 10 juta rupiah per bulannya selama masa pandemi ini, dan terus mengalami kenaikan. Tidak diragukan lagi jika Toko Romantic terus mengalami kenaikan dan perkembangan yang luar biasa. Strategi pemasaran yang digunakan oleh Toko Romantic dulunya hanya dengan informasi dari mulut ke mulut, jadi ketika ada pembeli merasa puas dengan Toko Romantic maka mereka akan merekomendasikan kepada teman ataupun kerabatnya. Jadi pelanggannya terus bertambah dan tidak ada pelanggan yang berpindah. Jika dulunya hanya dengan mulut ke mulut, maka sekarang pemasarannya sudah menggunakan pemasaran online di berbagai marketplace. Dengan adanya pemasaran online memudahkan orang lain dari luar daerah yang mengetahui Toko Romantic, dan dengan begitu Toko Romantic akan semakin dikenal orang.

Seperti yang dulu - dulu, ada beberapa masyarakat yang ikut membuka usaha yang sama, atau bisa dikatakan sebagai pesaing dari toko ini. Dengan adanya pesaing membuat Ibu Ani semakin termotivasi untuk mengembangkan usahanya, beliau tidak patah semangat malah menjadi lebih bersemangat. Dan ternyata pelanggan beliau tidak berkurang, malah beliau memiliki banyak pelanggan tambahan. Hal tersebut dikarenakan kualitas dagangan yang dijual oleh Ibu Ani, harga dagangan yang dijual juga lebih murah dibanding toko lainnya, serta keramahan dan kualitas pelayanannya yang tidak diragukan. Semua pelanggan mengaku sudah sangat nyaman dalam berbelanja di toko romantic dan mereka enggan beralih ke toko lain. Ibu Ani memang sangat sukses dalam mendirikan usaha tersebut, terbukti dengan ada beberapa masyarakat sekitar yang mencoba membuat usaha bisnis yang sama dan ingin menyaingi beliau.

Tidak hanya toko saja, namun keluarga Ibu Ani juga memiliki usaha di bidang perikanan. Yaitu budidaya ikan hias serta jual beli ikan hias. Untuk perikanan ini yang menjalankan adalah suaminya, yaitu Bapak Imam. Belum lama beliau menjalankan bisnis ini, dikarenakan pekerjaannya yang semula adalah service sound system terdampak pandemic covid-19 dan mengalami sedikit kemacetan.

## ***Cerita Dalam Dekapan Pandemi***

Jadi mumpung beliau memiliki lahan beliau ingin mencoba bisnis budidaya ikan hias.

Dulu Bapak Imam hanya sebatas jual beli ikan hias jenis Oscar, jadi beliau membeli bibit ikan pada suppliernya lalu dijual lagi ketika sudah besar dan memiliki corak yang bagus. Sekarang ikan yang beliau miliki bukan hanya Oscar saja tetapi ada bermacam- macam ikan seperti ikan koi, ikan pancawarna (kaleko), ikan rancu, oranda, dan masih ada beberapa lagi. Sekarang beliau juga mencoba untuk ternak ikan sendiri agar menjadi bibit ikan.

Dari berjualan ikan omset Bapak Imam mencapai 50 juta per 3 bulan. Namun dari adanya kelonjakan pasien covid yang baru-baru ini, sampai rumah sakit dan faskes kekurangan oksigen hingga menggunakan oksigen ikan, itu menjadi masalah bagi petani ikan. Mengapa? karena dengan tidak adanya gas ikan tidak bisa keluar untuk dijual, sedangkan untuk saat ini harga ikan mengalami sedikit penurunan. Sebenarnya ikan tetap bisa dikeluarkan untuk bisa dijual, tetapi tidak dalam jumlah banyak. Jadi hal tersebut juga menjadimasalah bagi petani – petani ikan di sekitar.

Semenjak pasien covid-19 melonjak drastis beberapa waktu ini, membawa dampak bagi banyak pelaku bisnis terutama yang selalu terlihat adalah bagi petani ikan. Adanya PPKM juga membatasi pelaku bisnis, seperti tidak bisa berbelanja dengan leluasa seperti dulu karena agen tempat mereka belanja juga memberlakukan pembatasan, harus mengatur ulang jadwal belanja mereka karena dengan adanya PPKM darurat agen pun juga membatasi jam kerja. Dan pelaku usaha atau toko – toko juga harus tutup maksimal pukul 9 malam. Semua pelaku usaha di Desa karagrejo hanya bisa mematuhi peraturan yang telah dibuat oleh pemerintah.

### **Pengalaman KKN VDR**

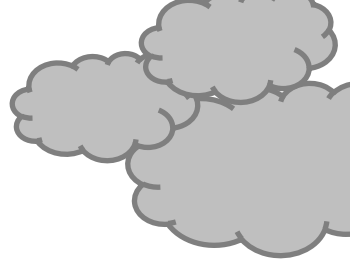
Dengan adanya KKN VDR ini membuat saya jadi lebih mengetahui apa saja potensi – potensi desa yang ada di desa saya. Ternyata cukup banyak masyarakat yang bekerja dengan menekuni dan mengembangkan potensi yang ada di desa, tanpa harus kesana

kemari mencari kerja. Dan dengan adanya pelaku usaha yang memanfaatkan potensi desa tersebut hingga usahanya semakin besar dapat memberi dampak baik bagi masyarakat. Misalnya ada beberapa tetangga yang ikut menjadi rekan bisnis dalam skala kecil, atau menjadikaryawan di tempat usaha tersebut.

Selama saya menjalani KKN ini saya dapat belajar lebih luas mengenai dunia bisnis, juga menambah pengalaman dalam bisnis. Selain itu saya juga lebih sering berinteraksi dengan masyarakat sekitar. Dan penduduk Desa Karangrejo ini sangat-sangat kompak, dalam menyambut 17 Agustus mereka melakukan hias desa dengan memasang lampu di pinggir jalan dengan warna merah putih, lampu tersebut diseragamkan di seluruh tempat di desa karangrejo. Mereka gotong royong saling bantu, koordinasi kegiatan yaitu setiap RT. Dan setiap RT dibebaskan untuk menambah hiasan selain lampu jalan yang merah putih itu. Jadi jika ketika siang hari masyarakat bekerja, malam hari masyarakat melakukan gotong royong pemasangan lampu. Seketika Desa Karangrejo menjadi desa taman merah putih.

Seperti itu cerita pengalaman saya ketika KKN VDR berlangsung, banyak sekali pelajaran dan pengetahuan yang saya dapat. Banyak juga perubahan pada diri saya setelah KKN ini seperti menjadi lebih sering berinteraksi dengan masyarakat sekitar.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Hobi Yang Mahal

Oleh: Ana Muntadirotus Syafaah

Pada dasarnya membuat essay tentang pengalaman ber-KKN ini sangatlah senang. Meskipun KKN ini jauh berbeda dari tahun-tahun yang lalu yaitu tidak menggunakan sistem Virtual. Tetapi apakah dayanya Pandemi Covid-19 sampai saat ini masih belum juga selesai, sehingga sangat terpaksa KKN sekarang ini harus menggunakan sistem Virtual yaitu WFH (*Work From Home*) yang sekarang beralih nama KKN VDR (Kuliah Kerja Nyata Virtual Dari Rumah) senang tidak senang harus dijalani. Konon katanya KKN sebelum pandemi saat ini sangatlah seru dan mempunyai kesan yang menarik. Tetapi kini harus diterima dengan ikhlas karena Gelombang tahun 2021 harus dilakukan dengan Virtual Dari Rumah dan berusaha menjalani semua ini dengan sungguh-sungguh dan saling kerja sama dengan tim meskipun menggunakan media Zoom Meeting atau Google Meet karena sangat terbatasnya komunikasi karena pandemi. Dari sini lah kita harus bekerja dengan ekstra karena mempunyai keterbatasan yang cukup menguras pikiran dan tenaga dan harus berusaha dengan semaksimal mungkin untuk memikirkan apa yang harus dilakukan ke depannya. Dan berusaha sekreatif mungkin agar program kerja dalam KKN ini berjalan dengan lancar. Di sinilah kita menyadari bahwa program kerja yang sukses sama dengan tim yang solid dan selalu menyemangati satu sama lain. Dan tidak lupa untuk selalu mengingatkan untuk jaga kesehatan karena Pandemi Virus Covid-19 ini masih belum berakhir.

## ***Cerita Dalam Pekapan Pandemi***

KKN VDR 2021 Gelombang 2 ini dilaksanakan pada tanggal 26 Juli s/d 31 Agustus 2021 secara virtual atau WFH dengan tetap mematuhi protokol kesehatan dimasa pandemi Covid-19. Program KKN VDR ini tidak jauh berbeda dengan tahun sebelumnya tetapi ada perbedaan kecil dalam Gelombang 2 ini yaitu pada tahun sebelumnya masih boleh terjun ke desa dan untuk gelombang 2 ini dilakukan dirumah saja. Tetapi meskipun mempunyai keterbatasan melakukan kegiatan

KKN VDR ini bukan berarti menjadi hambatan untuk melakukannya, sehingga dengan ini saya berusaha semaksimal mungkin untuk melakukan agar mendapatkan pengalaman yang bermanfaat. Salah satu cara untuk memaksimalkan kegiatan ini adalah tugas individu dari KKN VDR ini menargetkan mahasiswa untuk membuat essay dan vlog yang kreatif yang ada disekitar tempat tinggal, dan dari tugas itulah akan sangat bermanfaat untuk diri sendiri karena mendapatkan pengalaman yang sangat menarik bahkan istimewa maupun orang lain yang membaca dan menontonnya. Sehingga untuk tugas essay ini saya mengambil salah satu usaha tetangga saya yaitu Usaha Rumahan yang mempunyai nama Bunga Akrilik “Hefada Craft”.

Dengan ini profil singkat dari usaha ini adalah:

Nama Lembaga: Bunga Akrilik “Hefada Craft” Nama Pemilik :  
Hendrawati

Telepon : 0822-3179-7543

No. Ijin Usaha Mikro : 0220003562228

Alamat : Di Jalan Pattimura No. 100B, RT01 RW 08, Desa Terteck, Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur, Kode pos 66216.

Dimana letak geografisnya berada sedikit masuk gang kecil dan dikelilingi rumah warga.

Yang mempunyai visi dan misi yaitu:

Visi

Memberikan kepuasan untuk pelanggan

#### Misi

- Bahan yang digunakan harus berkualitas
- Meningkatkan pelayanan
- Berkreatif untuk meningkatkan kepuasan pelanggan
- Memberikan inovasi yang lebih banyak lagi

Setelah mengetahui profil singkat dari usaha ini maka saya akan bercerita lebih lanjut tentang Hefada Craft. Bunga Akrilik “Hefada Craft” merupakan usaha perseorangan dan kerajinan rumahan (home industry) berdiri sejak 6 tahun atau bisa dikatakan sejak 2015 dan ownernya sendiri adalah ibu Hendrawati. Usaha ibu Hendrawati ini bergerak dalam bidang barang. Dan Usaha Bunga akrilik “Hefada Craft” ini dapat dikatakan berawal dari hobi ibu Hendrawati itu sendiri yang dibantu oleh suaminya, dan usaha ini sudah banyak dipasarkan di daerah Surabaya, Sidoarjo, Kediri. Blitar, maupun Malang tetapi yang paling terpenting di Tulungagung yang dipasarkan di toko grabah maupun diambil resellernya. Usaha ini sudah bergabung di UMKM Tulungagung dan bergabung di Forum Industri Kecil Menengah (FIKM) Tulungagung sejak 2016. dan Bunga akrilik ini biasanya dibawa ke tempat pameran atau juga dibawa kesekolah sebagai praktik, atau juga dibawa keseminar tujuannya untuk memperkenalkan produk yang berbahan akrilik/craft.

Sejak membuat usaha kerajinan Bunga Akrilik ini ibu hendrawati sudah mampu menghasilkan omset 5 juta/bulan, dan pembeli membeli produk ini bertujuan hanya untuk koleksi dan hiasan saja.. Dan apalagi jika sudah dalam suasana ramadhan malah pesanan untuk bunga akrilik bisa menembus omset 15 juta/bulan dari biasanya jika tidak ada Pandemi, tetapi pada keadaan seperti saat ini omset usaha ini menurun secara signifikan yaitu kisaran 20 juta per tahun (gabungan hari biasa dan ramadhan).

Dalam usaha ibu hendrawati ini berawal dikerjakan sendiri, kini sudah mempunyai kurang lebih 5 karyawan, dan karyawannya

## ***Cerita Dalam Pekapan Pandemi***

adalah tetangganya sendiri ataupun temannya sendiri. Sistem kerjanya yaitu dengan mengambil bahannya dirumah ibu hendrawati dan dikerjakan dirumah masing-masing. Usaha ibu hendrawati hingga saat ini usaha yang berdiri sejak 6 tahun sekarang sudah memiliki bermacam-macam produk lainnya yaitu tempat tisu, tempat minum, sovenir pernikahan, dan tidak lupa bunga akrilik yang masih sama berbahan dasar akrilik. Tetapi disini saya akan mengambil satu prodaknya sebagai produk yang pertamadibuat ibu Hendrawati yaitu Bunga Akrilik. Bunga akrilik berbahan dasar dari akrilik atau bisa dikatakan kaca plastik yang kepadatannya sekitar  $\pm 1,18 \text{ gram/cm}^3$  yang dapat leleh ketika terkena panas api dan bisa pecah ketika diinjak.

Bahan-bahan dasar bunga akrilik adalah dapat didapatkan di Surabaya. Surabaya merupakan tempat pertama kali ibu hendrawati membeli bahan dasar bunga akrilik, tetapi lambat laut ternyata sejak 5 tahun yang lalu membeli bahan dasar bunga akrilik adalah di Jakarta. Jakarta merupakan pusat bahan dasar akrilik yang sangat berkualitas dan ibu hendrawati ini merubah kebiasaanya yang pertama membeli di Surabaya sekarang pengiriman dari Jakarta karena kualitasnya lebih baik.

Dengan cerita tersebut saya merasakan bagaimana proses dan cerita-cerita pendek tentang terbentuknya usaha ini. Ibu hendrawati sangatlah ramah, malah saya juga diajarkan cara membuatnya. Dan diangkat menjadi karyawannya karena usaha ini sangatlah maju meskipun meskipun demikian Bunga Akrilik “Hefada Craft” ini sangatlah tidak terlepas dalam masalah maupun kendala yang dihadapi, yaitu Jika dikaitkan dalam masa pandemi Covid-19 usaha ibu Hendrawati mengalami keadaan yang kurang baik dan bisa dikatakan mengalami penurunan yang sangat merugikan yang diakibatkan oleh kurangnya pemasaran sehingga mengakibatkan sepi pembeli dan terhambatnya pengiriman. Tetapi ibu Hendrawati semaksimal mungkin agar usahanya selalu berjalan dengan lancar yaitu dengan cara lebih banyak berinovasi yang lebih kreatif dan mengikuti pameran di supermarket agar tujuannya memperkenalkan produknya tersebut tetapi untuk masalah pengiriman owner sendiri

berbicara atau chat melalui whatsapp kepada pembeli agar untuk bersabar karena pada masa pandemi seperti saat ini pengiriman akan terhambat dan pembeli pun memakluminya.

Pandemi Covid-19 ini merupakan virus yang sangat merugikan dan sangat merepotkan semua pihak terutama dalam pelaku industri. Sehingga dampak lain dari Covid-19 ini adalah mengakibatkan matinya perekonomian diseluruh dunia. Apalagi sekarang PPKM diseluruh Indonesia dan mengakibatkan semua merasakan dampaknya terutama sektor perdagangan maupun industri mengalami penurunan yang secara signifikan. Dalam pandemi seperti saat ini semua terhenti, tidak hanya sektor industri tetapi juga sektor pariwisata dan perbankan. Tetapi pemerintah berusaha semaksimal mungkin agar masyarakat selalu tercukupi, meskipun tidak semua yang mendapatkan bantuan tersebut.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# **Potensi Umkm Dan Pengalaman KKN Pada Masa Pandemi Covid-19 Didesa Karangrejo**

Oleh : Nikyen Eka Adindasari

Merebaknya kasus pandemi Covid-19 sejak tahun 2020 yang lalu telah menarik banyak perhatian dari kalangan masyarakat. Hal ini disebabkan karena pandemi Covid-19 ini belum juga usai sampai sekarang yang telah berdampak dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat, bukan hanya di Indonesia melainkan sudah berdampak di berbagai negara. Apalagi saat ini di Indonesia telah memberlakukan sistem PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) guna untuk mengurangi penyebaran virus Covid-19. Pandemi Covid-19 ini telah mempengaruhi sistem lingkungan terbesar dan tentunya juga sangat berdampak pada lingkungan terkecil. Dampak yang ditimbulkan juga sangat beragam, tidak hanya berpengaruh terhadap bidang kesehatan akan tetapi juga mempengaruhi perputaran perekonomian suatu negara. Selain itu pandemi Covid-19 ini juga sangat berpengaruh pada bidang pendidikan, sosial budaya dan lainnya, sehingga akan sangat mempengaruhi kehidupan masyarakat. Selain itu dalam sektor

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

pendidikan juga sangat berkaitan dengan pertumbuhan ekonomi baik secara langsung maupun tidak langsung.

Salah satu dampak dari pandemi Covid-19 dalam sektor pendidikan berkaitan dalam pelaksanaan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada tingkat perguruan tinggi. Kuliah Kerja Nyata (KKN) itu sendiri merupakan salah satu bentuk dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa pada waktu dan daerah tertentu. Akan tetapi dengan meluasnya pandemi Covid-19 saat ini menyebabkan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) dengan cara yang berbeda dari tahun-tahun sebelumnya, yaitu dengan dilakukan secara VDR (Virtual Dari Rumah). Sistem pelaksanaan yang seperti ini juga diterapkan oleh Kampus di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung guna meminimalisir kasus penyebaran Covid-19. Situasi yang seperti ini jelas sangat berbeda dibandingkan dengan sistem KKN sebelumnya yang dilaksanakan dengan cara terjun secara langsung ke lapangan atau desa-desa tertentu untuk mengabdikan kepada masyarakat dengan cara memberikan ide-ide kreatif dan melaksanakan program kerja yang bermanfaat bagi masyarakat. Walaupun saat ini dilakukannya sistem KKN VDR, kegiatan kali ini juga tidak kalah menarik dari kegiatan KKN yang dilaksanakan secara langsung.

Saya sendiri merupakan salah satu mahasiswa dari jurusan Perbankan Syariah di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung atau lebih singkatnya disebut UIN SATU. Saat ini pada bulan Agustus 2021 dilaksanakannya sistem KKN VDR (Virtual Dari Rumah) gelombang kedua. Seperti telah dikatakan sebelumnya pada KKN VDR dikatakan sedikit berbeda dengan KKN sebelum adanya pandemi Covid-19 ini. Mengapa demikian, karena semua yang dilakukan dalam KKN ini secara daring dan tidak bisa bertemu secara langsung dengan teman-teman se anggota kelompok. Selain itu, pembekalan serta pelepasan KKN ini juga dilakukan secara daring.

Pada tanggal 27 Juli 2021 dilakukannya pembekalan dan pelepasan peserta KKN VDR yang diikuti oleh seluruh peserta KKN gelombang kedua secara daring. Keesokannya sesuai dilakukan pembekalan dan pelepasan peserta KKN, kami satu kelompok juga

melakukan koordinasi dengan DPL secara daring juga. DPL kami memberikan arahan- arahan ataupun ide-ide apa yang akan kami lakukan selama KKN VDR ini berlangsung. Sebelum dilakukannya pembekalan dan pelepasan pihak LP2M sudah menentukan siapa saja kah anggota kelompok dari KKN VDR tersebut. Jumlah anggotanya pun juga berbeda dibandingkan dengan KKN VDR pada gelombang satu kemarin, jumlah anggota dari gelombang satu kemarin sekitar 30 sampai 40 anggota per kelompok sedangkan jumlah anggota pada gelombang kedua ini hanya 11 sampai 12 anggota per kelompok. Meskipun perbandingan anggota lebih sedikit daripada gelombang kemarin, kami berusaha untuk tetap menjaga kekompakan dan kerjasama yang baik antar anggota tim. Meskipun anggotanya pun sedikit kami sudah menentukan siapa saja ketua, wakil serta anggota divisi-divisi sesuai dengan kriteria atau kemampuannya.

Setelah melakukan koordinasi dengan DPL tentang apa yang harus kami lakukan selama masa KKN berlangsung, kami juga menyusun kegiatan-kegiatan apa yang akan dilakukan meskipun secara daring. Walaupun secara daring tidak membatasi kita untuk tidak melakukan kegiatan-kegiatan yang bermanfaat. Seperti dilakukannya lomba-lomba seperti lomba adzan juga lomba membaca puisi yang ditujukan kepada anak-anak kecil yang memiliki bakat tersebut. Selain diadakannya lomba-lomba kami juga melakukan kegiatan ngaji bareng bersama anggota dan DPL setiap hari jum'at malam sabtu pukul 18.30 WIB, jadi setelah sholat maghrib kami melakukan ngaji bareng secara daring via zoom. Meskipun kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dilakukan secara daring jika dipikir-pikir kegiatan ini juga memberikan banyak dampak positif bagi para mahasiswa karena bisa lebih bermanfaat dalam penggunaan media teknologi ini, selain itu mahasiswa juga dapat menggali lebih mengenai potensi-potensi apa yang ada dilingkungan sekitar dan mengeksplorasinya serta lebih memahami tentang kekayaan dan kebudayaanyang dimiliki oleh desanya masing-masing.

Saya sendiri berasal dari Desa Karangrejo, Kecamatan Boyolangu, Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur. Di desa ini

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

terdapat banyak masyarakat yang memiliki usaha usaha seperti usaha konveksi, pertokoan/UMKM, budidaya ikan, pertanian, peternakan dan lainnya. Desa Karangrejo sendiri memiliki luas wilayah sebesar 2.18 Km<sup>2</sup>, yang terbagi menjadi 3 dusun, yaitu Dusun Karangrejo, Dusun Kedungsingkil, dan Dusun Kandenan, dengan memiliki jumlah 8 Rukun Warga dan 32 Rukun Tetangga. Batas wilayah Desa Karangrejo sebelah Utara berbatasan dengan Desa Tanjungsari, sebelah Timur berbatasan dengan Desa Doroampel dan Desa Wonorejo, sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Junjung, sedangkan sebelah Barat berbatasan dengan Desa Wajak lor dan Desa Kepuh.

Seperti yang kita ketahui bahwasannya setiap desa/daerah memilki sejarah/latar belakangnya masing- masing. Dalam hal Desa Karangrejo juga memilki sejarah yang menjadi ciri khas desa tersebut. Desa Karangrejo ini terdiri dari 3 dusun, yaitu Dusun Karangrejo, Dusun Kandenan dan Dusun Kedungsingkil. Sebelum ke-3 dusun itu menjadi satu desa, dusun-dusun itu adalah suatu desa yang berdiri sendiri, dan dipimpin oleh pemimpinya masing- masing. Dahulu Desa Karangrejo merupakan pecahan dari wilayah Plosokandang. Desa karangrejo berdiri pada tahun 1839 yang dibagi menjadi 2 dukuh, yaitu Dukuh Sumbercangkring dan Dukuh Karangrejo. Sedangkan Desa Kandenan dulu adalah pecahan dari wilayah Wajak Lor, yang akhirnya berdiri sendiri. Desa Kandenan dulu bernama Desa Kradenan, mengapa dinamakankradenan karena dulu desa itu pernah menjadi tempat persinggahan Raden. Desa Kradenan dibagi menjadi 3 dukuh, yaitu Dukuh Ketapang, Dukuh Bolu, dan Dukuh Kradenan. Dan awal mulanya Desa Kedungsingkil yaitu dulu ada pelarian dari mataram yang bernama Mbah Trogati yang dikejar-kejar oleh Belanda, hingga sampai di Desa Kedungsingkil. Desa kedungsingkil juga dibagi menjadi 2 dukuh, yaitu Dukuh Kedungbendo dan Kedungsingkil.

Suatu ketika, pada tahun 1924, semua warga dari ketiga desa tersebut bersepakat untuk menggabungkan ketiga desa itu menjadi satu. Penggabungan ketiga desa tersebut dikarenakan jumlah dari warga didesa masing-masing terbilang sangat sedikit.

Dan pada akhirnya ketiga desa itu sepakat untuk mengadakan pemilihan pemimpin untuk memimpin desa yang baru tersebut. Masing-masing desa mengirimkan kandidatnya, dari Desa Karangrejo mencalonkan Mbah Dono Karmo dan Desa Kandenan mencalonkan mbah Merto Leksono. Dan ternyata pemilihan petama kali dimenangkan oleh mbah Merto Leksono. Karena pemilihan pertama kali dimenangkan oleh calon dari kandenan, warga Desa Karangrejo meminta agar nama desanya diberi nama Desa Karangrejo, dan kemudian semua menyepakatinya. Atas kesepakatan itu Desa Karangrejo resmi berdiri, dengan dibagi menjadi 3 dusun, yaitu Dusun Karangrejo, Dusun Kedungsingkil, dan Dusun Kandenan. Selanjutnya, diadakannya pemilihan pimpinan Desa Karangrejo secara berturut-turut. Setelah pimpinan mbah Kriyo Leksono kemudian dilanjutkan dan dipimpin oleh mbah Djaseni Menguntari, kemudian dipimpin oleh bapak Tojip Sunaryo, selanjutnya dipimpin oleh bapak Sudjangi dan dilanjutkan oleh Bapak Muchni, kemudian dipimpin oleh bapak Dwi Agus hingga saat ini.

Berbicara mengenai usaha-usaha/UMKM, padaDesa Karangrejo ini rata-rata banyak masyarakat yang memiliki usaha-usaha/UMKM, salah satunya seperti usaha pertokoan dan usaha travel. Di sekitar lingkungan saya ini yang memiliki usaha pertokoan justru awalnya seorang ibu rumah tangga. Selain sebagai ibu rumah tangga mereka juga bisa tetap produktif di rumah serta bisa menambah penghasilan untuk kebutuhan sehari-hari. Banyak disini ibu-ibu yang memiliki usaha seperti warung nasi pecel, toko sayuran, toko aneka macam sembako/kebutuhan sehari-hari. Salah satunya yaitu usaha milik Ibu Alip yaitu UMKM berupa toko sembako untuk kebutuhan sehari-hari, isi ulang air, gas elpiji, es krim, makanan kucing, plastik ikan serta kebutuhan untuk layang-layang. Selain menyediakan itu semua toko Ibu Alip ini juga sebagai penyedia Agen Brilink. Mengapa Ibu Alip ini menyediakan Agen Brilink supaya masyarakat sekitar yang ingin setor tunai, transfer atau yang lainnya ini tidak perlu ke Bank langsung, guna untuk mempermudah juga bagi orang-orang yang membutuhkan. Kata Ibu Alip ini supaya masyarakat yang ingin transfer itu tidak perlu repot-repot antri ke Bank. Selain melayani

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

transfer atau setor tunai, disini juga bisa tarik tunai, pembayaran PLN, cicilan, top up briva, pembayaran BPJS serta transfer antar bank. Selain itu semua di toko Ibu Alipah ini juga menyediakan isi ulang pulsa all operator. Meskipun toko Ibu Alipah ini tidak sebesar minimarket tapi barang-barang yang disediakan bisa dibbilang cukup lengkap. Toko Ibu Alipah ini buka setiap hari mulai pukul 06.00 sampai pukul

21.00. Toko beliau ini bisa dibbilang sudah berjalan cukup lama, yaitu berdiri sejak tahun 2007. Pada awalnya toko Ibu Alipah ini hanya menyediakan beberapa kebutuhan sembako, dan beliau awalnya berjualan di dalam rumah saja karena masih belum memiliki modal untuk membuka toko. Seiring berjalannya waktu kurang dari satu tahun Ibu Alipah ini akhirnya bisa membuat toko untuk berjualan di halaman depan rumahnya. Sedikit demi sedikit Ibu Alipah ini bisa merenovasi tokonya hingga bisa memiliki toko yang cukup besar dan menyediakan dagangannya cukup lengkap seperti sekarang ini. Awalnya toko Ibu Alipah ini bisa dibbilang pelopor toko sembako di sekitar lingkungannya karena dulu masih belum ada masyarakat yang mempunyai usaha toko sembako seperti milik Ibu Alipah ini, berbeda dengan saat ini dilingkungan sekitar Ibu Alipah ini sudah banyak masyarakat yang ikut membangun atau memiliki usaha toko sembako.

Saat ini toko beliau sudah berjalan sangat lama, akhirnya Ibu Alip berinisiatif untuk menambah barang dagangannya. Beliau berfikir bahwa kebutuhan sembako itu tidak ada habisnya barang tersebut perlu untuk kebutuhan sehari-hari. Saat ini Ibu Alipah juga sudah membeli kulkas pendingin untuk orang yang butuh atau ingin minuman-minuman dingin. Selain untuk minuman di toko beliau juga menyediakan es krim Aice karena es krim cukup digemari oleh anak-anak kecil. Meskipun dagangannya dibbilang cukup banyak, toko milik Ibu Alipah ini beliau sendiri yang mengelola dan tidak ada pegawainya sama sekali. Walaupun semuanya dikelola sendiri beliau juga dibantu oleh anaknya yang sudah remaja.

Perjalanan usaha toko milik Ibu Alipah ini juga mengalami berbagai lika-liku. Apalagi saat ini merebaknya kasus pandemi Covid-

19. Beliau sempat khawatir karena untuk penghasilannya juga bisa dibilang naik turun, apalagi saat awal-awal meningkatnya kasus Covid-19 produksi masker dan handsanitizer cukup langka dan meskipun ada harganya juga sangat mahal. Bahkan tak banyak juga UMKM yang mengalami penurunan yang drastis. Tetapi Alhamdulillah nya toko Ibu Alipah ini bisa dibilang masih cukup ramai pengunjung, meskipun sempat mengalami penurunan saat ini toko Ibu Alipah mengalami peningkatan dan bisa menambah barang dagangannya. Saat pandemi seperti sekarang ini di toko Ibu Alipah juga menerapkan protokol kesehatan seperti menyediakan tempat cuci tangan, handsanitizer dan menggunakan masker bagi pihak pembeli maupun penjualnya guna untuk memutus rantai penyebaran Covid-19.

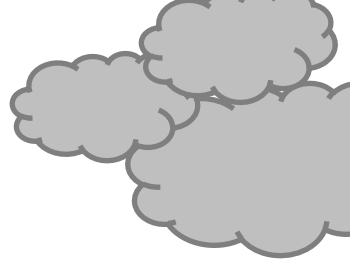
Setelah membicarakan usaha toko sembako milik Ibu Alipah, di sekitar lingkungan desa saya ada juga yang menyediakan layanan travel atau rental mobil, yaitu salah satunya rental mobil milik Bapak Muaji. Beliau menyewakan berbagai jenis mobil seperti mobil xenia, avanza, ertiga, Honda brio, mobil pick up untuk angkutan barang bahkan ada juga mobil elf. Awalnya beliau memiliki mobil ini hanya untuk mobil pribadi saja, namun ada seorang tetangga yang lagi butuh mobil untuk pergi wisata, akhirnya tetangga tersebut pinjam mobil milik Pak Muaji tersebut dan diberilah uang sebagai uang sewa. Dan akhirnya jika dipikir-pikir lagi apabila beliau menyewakan mobil bisa memiliki keuntungan juga. Seiring berjalannya waktu beliau menambah unit-unit mobil baru untuk jasa sewa tersebut. Serta untuk mengantisipasi beliau juga memberi GPS supaya mobil tersebut bisa tetap terpantau di aplikasi hp miliknya.

Saat ini usaha rental milik beliau juga mengalami penurunan yang signifikan akibat adanya pandemi Covid-19 ini, karena banyak wilayah tempat wisata yang ditutup jadi banyak yang tidak menyewa mobilnya. Terkadang mobil rental milik beliau tidak jalan sama sekali. Saat ini mobil rental milik Pak Muaji bisa dibilang cukup banyak kurang lebih 12 unit mobil, dan itu semua dikelola oleh Pak Muaji sendiri. Sebelum disewakan mobil tersebut juga di cuci bersih katanya supaya si penyewa nyaman menggunakan mobil tersebut.

## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

Mobil tersebut juga dicuci sendiri oleh pak muaji namun terkadang juga dibantu oleh anaknya.

Berikut tadi merupakan salah satu cerita pemilik usaha UMKM yang ada di Desa Karangrejo. Meskipun saat ini usaha beliau mengalami penurunan akibat pandemi Covid-19, pemilik usaha tersebut masih bertahan dan semangat serta mencari strategi supaya usaha-usaha mereka tidak mengalami kebangkrutan. Dengan adanya essay ini diharapkan dapat menjadi wawasan tentang mendirikan dan menjalankan usaha UMKM, serta diharapkan bisa menjadi pengalaman yang bermanfaat bagi sekitar terlebihnya bagi mahasiswa.



# Potensi Desa Dan Pengalaman KKN VDR Di Kelurahan Kampungdalem Tulungagung

Oleh: Tio Nanda Veryan

Perkenalkan nama saya Tio Nanda Veryan, saya adalah salah satu mahasiswa di salah satu kampus yang berada di Tulungagung yaitu UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Saya mahasiswa semester 7 jurusan Ekonomi Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, yang sedang melaksanakan KKN VDR atau KKN Virtual Dari Rumah. Mengapa disebut virtual dari rumah? dikarenakan dengan adanya pandemi covid-19 ini pihak kampus menetapkan KKN tahun ini dengan KKN Virtual Dari Rumah.

Saya akan menceritakan potensi desa dan KKN VDR di Kelurahan Kampungdalem Tulungagung.

Rumah saya Trenggalek, dikarenakan adanya pandemi ini jadi saya menetap di Tulungagung. Untuk tempat yang saya akan ceritakan ini adalah sebuah UMKM yang bernama WJT Jagung Bakar. WJT Jagung Bakar ini adalah sebuah UMKM yang berada di halaman

## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

depan kantor Dekranasda Tulungagung. Didirikan oleh sepasang suami istri yang bernama Bapak Wahyudi dan Ibu Wahyu Fitriawati. Awal mula berdirinya UMKM WJT Jagung Bakar ini adalah rasa kejenuhan yang mulai dirasakan oleh Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati ketika bekerja menjadi seorang arsitek dan perawat rumah sakit. Alasannya adalah tidak adanya waktu untuk berkumpul bersama keluarga. Sehingga membuat Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati memilih melepas pekerjaan tetapnya sebagai seorang arsitek dan perawat rumah sakit. Akhirnya Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati memilih untuk menjadi seorang pengusaha yang bebas memilih waktu bekerjanya. Yaitu berjualan jagung bakar di daerah Kampungdalem Tulungagung.

Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati memulai bisnisnya pada pertengahan tahun 2017. Beliau berjualan

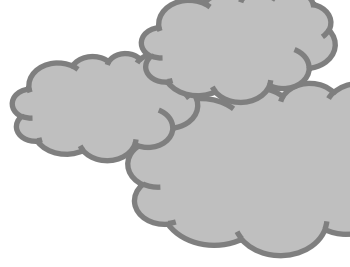
beraneka ragam jagung bakar dengan berbagai macam rasa seperti rasa pedas manis, manis, asin, barbeque, dan masih banyak lagi. Selain jagung bakar Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati juga berjualan roti bakar, pisang bakar, kulit goreng, tahu goreng, dan lain-lain. Mengapa beliau memilih berjualan jagung bakar? Alasannya adalah jagung bakar dapat dinikmati segala usia, mulai dari anak-anak hingga dewasa. Jagung yang dipilih beliau adalah jagung yang berumur pas untuk dibakar, dikarenakan beliau mementingkan kualitas sehingga nanti memiliki rasa yang berkualitas juga ketika dibakar. Sampai saat ini Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati memiliki empat orang karyawan. Pendapatan beliau per malam adalah kurang lebih satu juta rupiah. Berjualan dari jam 6 sore sampai jam 11 malam

Dengan adanya pandemi covid-19 ini tentu pendapatan dari WJT Jagung Bakar turun 60% dari sebelum pandemi covid-19. Strategi yang dipakai Bapak Wahyudi dan Ibu Fitriawati adalah mengurangi jam kerja karyawan, dari yang biasanya satu minggu kerja 7 kali dikurangi menjadi 3 kali. Hal ini dilakukan Bapak

Wahyudi dan Ibu Fitriawati agar karyawannya tetap bekerja dan omsetnya tetap terjaga.

Selama saya melakukan KKN di Kelurahan Kampungdalem saya dapat belajar tentang bagaimana cara berbisnis di tengah-tengah kota dengan hanya berjualan sederhana. Dan saya dapat berinteraksi dengan berbagai jenis kalangan ketika ikut dalam membantu UMKM WJT Jagung Bakar. UMKM dapat sangat berpotensi meningkatkan pendapatan desa. Hal ini sangat bagus karena dapat meningkatkan mental pengusaha di Kelurahan Kampungdalem. Harapan saya semoga pandemi covid-19 ini segera berakhir agar para UMKM diluar sana dapat berjualan dengan normal lagi sehingga pendapatannya tidak menurun. Tidak banyak yang bisa saya ceritakan karena terbatasnya waktu saya ketika KKN di kampungdalem dikarenakan adanya pembatasan aktivitas sampai jam 8 malam. Sekian terima kasih hanya ini yang dapat saya sampaikan. Mohon maafjika ada kurangnya.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Mereka Menyebutnya “Pengabdian”

Oleh: Mohammad Miftakhul Farid

Untuk menebus gelar sarjana ada banyak proses dan juga kegiatan yang harus ditempuh oleh mahasiswa, salah satunya Kuliah Kerja Nyata (KKN). KKN ditujukan sebagai sarana pengabdian oleh mahasiswa kepada masyarakat. Sebelum pandemi Covid-19 menyerang, kegiatan KKN dimulai dengan menentukan desa yang akan dijadikan tempat KKN. Semenjak Covid-19 beranak-pinak dan masuk ke Indonesia, saat itu juga sistem pendidikan dipaksa untuk beradaptasi dengan kebiasaan baru, yaitu daring. Termasuk juga kegiatan KKN, dimana pada sistem daring ini kegiatan KKN dilakukan sepenuhnya dari rumah masing-masing, sehingga tidak perlu menentukan desa yang akan dijadikan tempat KKN. Saya tidak tahu ini kabar baik atau buruk, tapi sejauh yang saya tahu dengan berubahnya sistem KKN menjadi daring juga ikut merubah *mindset* mahasiswa, dimana KKN hanya dijadikan syarat untuk memperoleh gelar “sarjana”, bukan pada tujuan utamanya yaitu pengabdian. KKN yang dulunya menjadi momen yang paling dinantikan, dimana kita bisa terjun langsung ke masyarakat dan bertemu orang baru yang bisa jadi jodoh kita, menjadi kegiatan yang membosankan dan tidak sesuai ekspektasi seperti yang diceritakan kakak tingkat. Terkesan seperti curhat, tapi saya menyebutnya mengeluh dengan gaya.

## ***Cerita Dalam Pekapan Pandemi***

Saya mahasiswa semester tujuh yang sedang berusaha mengejar gelar sarjana Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Saya juga sedang menjalankan KKN gelombang kedua yang diadakan kampus, pada gelombang ini berbeda dengan gelombang sebelumnya dimana pada gelombang pertama KKN dilakukan dengan semi daring sedangkan gelombang kali ini sepenuhnya daring. Banyak dari teman-teman yang mengeluh, tapi saya mencoba mencari nilai positif apa yang bisa diambil dari KKN dengan sistem daring. Pertama, dengan sistem daring ini pastinya akan menghemat pengeluaran dari mahasiswa peserta KKN. Dimana waktu KKN mereka hanya dihabiskan dari atas kasur dengan menatap langit-langit kamar. Selain itu, untuk mahasiswa dengan makanan pokok mie instan akan bisa menghemat pengeluaran mereka saat KKN, semoga mereka dijauhkan dari tipes. Kedua, KKN biasanya akan mempertemukan kita dengan orang baru dan saat itu juga kemampuan sosialisai kita sedang diuji. Untuk mahasiswa yang banyak menghabiskan waktunya sendirian di kedai kopi, mungkin sistem KKN daring ini menguntungkan bagi mereka. Mereka tidak perlu mencari topik pembicaraan dengan orang yang baru dikenal, cukup berkomunikasi via media sosial dengan *template* “Oke”, “Siap”, itu saja sudah cukup. Semoga orang seperti itu segera menemukan jodohnya.

Salah satu tugas KKN daring ini adalah membuat esai tentang potensi yang dimiliki dari desa masing- masing, bisa UMKM atau yang sejenisnya. Semoga saya cukup beruntung menemukan potensi yang ada di desa saya selain bangunan-bangunan yang semula adalah persawahan. Saya berasal dari Desa Sawentar Kecamatan Kanigoro Kabupaten Blitar, beberapa tahun terakhir ada wacana Kecamatan Kanigoro akan dijadikan pusat dari Kabupaten Blitar. Desa Sawentar yang berada di tengah Kecamatan Kanigoro menanggung dampaknya, sawah-sawah yang dulu dicanangkan untuk memenuhi swasembada pangan harus beralih menjadi tempat tidur orang-orang berseragam. Maaf, maksud saya kantor.

Bagaimana dengan potensi usaha, bukankah dengan dijadikannya Kecamatan Kanigoro sebagai pusat kota menjadikan

Desa Sawentar menjadi strategis? Jika dilihat dari demografi memang strategis, tapi itu tidak berlaku semenjak Covid-19 mangacaukan semua. Banyak sektor usaha yang bersusah payah menyelamatkan diri dari kebangkrutan, ada juga yang sudah tenggelam didalamnya. Banyak masyarakat yang terdampak akibat Covid-19, mulai dari yang usaha yang tikarnya sudah digulung atau mereka yang masih memiliki pekerjaan tapi terganggu oleh aturan *lockdown*, PSBB, PPKM, hanya itu yang saya tahu. Semoga tidak ada lagi istilah baru yang menyita waktu saya untuk menghafal kepanjangannya. Sembari memikirkan apa yang mau saya tulis dalam esai, saya mendapati berita ada pejabat yang melakukan korupsi bansos. Pantas saja orang Indonesia anti dengan budaya barat, karena sesungguhnya mereka ingin melestarikan budaya mereka sendiri seperti tidak mau antre, datang terlambat, dan korupsi. Semoga segera tercatat dalam UNESCO sebagai warisan budaya.

Untuk memenuhi kewajiban, saya mencari seorang petani yang sawahnya masih bertahan dari pembangunan yaitu bapak saya sendiri. Setelah pusing memikirkan apa yang mau saya angkat sebagai potensi desa, saya lupa jika bapak saya adalah aset desa (menurut saya sendiri) karena bapak saya seorang petani yang masih bisa *survive* hingga sekarang ini. Observasi yang saya lakukan tentunya tidak dengan wawancara, kalian tahu sendiri bagaimana jika ada dua orang yang kaku dipertemukan dalam satu topik pembicaraan. Tapi, itu tidak menjadi masalah bagi saya karena anak seorang petani harusnya saya bisa menjelaskan bagaimana proses bertani yang baik dan benar sesuai kaidah persatuan bapak-bapak petani dengan selera humor yang lucunya harus mikir dulu. Supaya esai ini terkesan lebih serius saya akan menyebut bapak saya sebagai narasumber, tapi sebenarnya memang narasumber. Jadi petani yang menjadi narasumber saya mempunyai sawah hampir satuhektar, seperti petani desa pada umumnya dimana setiap musim panas akan ditanami jagung dan musim hujan akan ditanami padi. Saya tidak akan membahas bagaimana proses menanam padi atau memanen jagung, karena saya yakin kalian bisa mengakses internet.

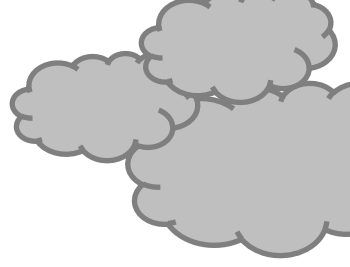
## ***Cerita Dalam Pekapan Pandemi***

Saya mengangkat topik yang masih jarang didengar bagi masyarakat yang bukan petani, yaitu sulitnya mendapatkan pupuk bersubsidi. Sudah dua tahun belakangan ini petani yang harusnya mendapat pupuk subsidi kesulitan untuk mendapatkannya, dimana ada aturan baru dimana para petani diharuskan untuk membuat kartu tani. Selain untuk mendata para petani yang berhak mendapatkan pupuk subsidi, kartu itu berfungsi seperti ATM, dimana ketika para petani akan membeli pupuk mereka diharuskan melakukan pengisian atau *top up* pada kartu tersebut. Meskipun aturan kartu tersebut masih belum sepenuhnya berjalan, saya tidak bisa membayangkan jika para petani dengan mayoritas orang tua yang jauh dari teknologi harus melakukan transaksi di ATM. Semoga hal ini tidak menyurutkan semangat para petani, dimana pekerjaan sebagai petani saat ini sudah semakin jarang karena stigma negatif yang disematkan kepada petani sebagai pekerjaan yang kasar dan dipandang sepele. Kebanyakan anak petaninyang enggan melanjutkan perjuangan orang tuanya lebih memilih pekerjaan kantoran seperti menjadi PNS, dimana sawah orang tua mereka yang akan dijadikan modal untuk kelancaran prosesnya. Meskipun kehidupan seorang petani tidak berlebihan, mereka bertahan lama. Mereka tidak akan pernah kaya, tapi mereka akan selalu memiliki yang cukup untuk dimakan. Tentu saja petani adalah pekerjaan yang kasar, namun di sisi lain itu pekerjaan yang pasti. Para petani tidak punya waktu untuk membiarkan omong kosong apapun mengendap dalam kepalanya. Satu-satunya masalah petani adalah bahwa mereka tidak memiliki cukup tanah. Meskipun kalian memperoleh penghasilan lebih banyak daripada yang kalian butuhkan, kalian mungkin akan kehilangan segala yang kalian miliki. Saya tidak tahu ini peribahasa yang pas atau tidak, “kerugian dan keuntungan adalah saudara kembar”.

Masih banyak yang ingin saya tulis tapi berhubung tugas esai ini hanya dibatasi beberapa kata, saya harus merelakan apa yang ingin saya tuangkan untuk disimpan dalam kepala. Selain esai ini bisa mengangkat tentang potensi desa, pihak kampus juga memberikan kesempatan untuk menceritakan pengalaman KKN dari setiap

mahasiswa. Saya tidak menemukan apa yang menarik dalam KKN daring ini, jadi saya rasa tidak ada pengalaman yang cukup berkesan. Sebagai hiburan atas ekspektasi saya yang menganggap KKN kali ini akan menyenangkan adalah dengan menulis apa yang saya ingin tulis, meskipun tidak semua bisa saya tulis disini. Karena dengan menulis apa yang ingin saya tulis, setidaknya kepala saya cukup lega dari keresahan yang selama ini tersimpan. Meskipun esai saya hanya sedikit membahas tentang potensi desa seperti yang sudah disepakati dalam kelompok kami, tapi saya tidak bisa berbuat banyak seperti yang sudah saya jelaskan sebelumnya bahwa banyak usaha yang terdampak Covid-19. Semoga esai ini cukup memenuhi kriteria dari yang sudah ditetapkan pihak kampus dan juga kelompok kami. KKN saya pastinya akan tambah berat jika harus merevisi esai ini, tapi itu semua tidak lebih menjengkelkan dari orang yang menaruh tomat dalam salad.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Potensi Kampoeng Indjo Desa Gambiran

Oleh: Adeline Elisnasari

**Kuliah Kerja Nyata** atau disebut dengan KKN, ya pada saat ini saya Adeline Elisnasari salah satu mahasiswa dari Universitas Islam Negri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang mengambil jurusan Ekonomi Syariah. Di tahun 2021 pada bulan Juli hingga Agustus saya ditugaskan untuk melakukan kegiatan KKN secara virtual dirumah gelombang 2. Dalam pemikiran saya sebelum melakukan kegiatan KKN dan tentunya sebelum adanya pandemi (wabah COVID-19), saya beranggapan bahwa KKN itu sangat merepotkan karena harus berada di desa yang bukan desa tempat tinggal saya, dimana saya belum mengetahui kondisi desa tersebut dan adat masyarakat desa tempat KKN. Namun saya membayangkan hal yang menyenangkan yaitu memiliki teman baru dan pengalaman baru hidup didesa masyarakat lain untuk belajar memahami budaya, kebiasaan dan hal-hal baru lainnya ditempat KKN. Namun pemikiran itu sirna semenjak munculnya wabah COVID-19. KKN yang semula akan memberikan pengalaman baru dimasyarakat dan menjalin hubungan persaudaraan antara teman secara langsung dan nyata, kini hanya sebatas angan dan tatap muka melalui dunia maya semata. Sehingga yang saya rasakan bukanlah kesenangan melainkan hanyalah kebosanan. Yah, itulah KKN virtual yang saya rasakan. Namun disisi lain dengan adanya KKN virtual dirumah, saya juga

## ***Cerita Palam Pekapan Pandemi***

senang karena saya dapat berkumpul dengan keluarga saya dan saya bisa belajar tentang usaha keluarga saya sebagai petani dan peternak. Jadi KKN virtual dirumah, saya melakukan kegiatan KKN di *Kampoeng Indjo Desa Gambiran Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung*.

**Kampung Indjo** alias Desa Gambiran, tepatnya terletak di Desa Gambiran Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung. Dinamakan kampung hijau karena desa ini kondisinya masih asri dan masih banyak pohon yang berwarna hijau (subur), dan terdapat tiga dusun yaitu dusun Gambiran, Prambon dan Bulusari. di Desa Gambiran suhu udaranya terkadang mencapai 16 derajat celcius karena desa ini berada di kaki lereng Gunung Wilis dan merupakan daerah dataran tinggi. Jika dipikir-pikir kondisi geografis desa gambiran ini 11/12 dengan kondisi di Malang atau hampir memiliki kesamaan 100% di daerah Malang. Baik keadaan geografisnya, suhu udaranya, jenis tanaman yang cocok untuk dibudidayakan dan masih banyak hal lain lagi.

Meskipun memiliki kesamaan kondisi geografis dan jenis usaha, antara desa Gambiran dengan Malang, tentu saja desa Gambiran masih kalah jauh terkenal dengan daerah Malang. Hal ini dikarenakan SDM desa Gambiran belum begitu mahir dalam melakukan kegiatan pengembangan usaha, selain itu awal mula masyarakat desa Gambiran memiliki pemahaman terhadap budidaya sayuran, dan ternak didapat dari kegiatan pelatihan di Malang. Ya disinilah daerah tempat tinggal saya, hehe...saya sekarang tinggal di dusun bulusari Desa Gambiran Kecamatan Pagerwojo, dan berbatasan dengan Kecamatan Sendang. Jalan menuju rumah saya kurang lebih sekitar 30 km dari pusat kota Tulungagung. Dan harus melewati jalan yang berliku-liku dan naik turun serta diirngi oleh berbagai pepohonan yang hijau dan udara yang segar jika ingin berkunjung di daerah saya. Di desa saya banyak sekali potensi yang ada, baik dari potensi perkebunan, pertanian, peternakan dan wisata, diantara wisata tersebut adalah wisata air terjun parang kikis, kebun stroberi, bukit ngobaran dan jalur lingkaran wilis. Namun masyarakat desa Gambiran lebih banyak memilih usaha yang

bergerak dibidang pertanian dan peternakan. Pertanian yang dikelola adalah berupa pertanian hortikultura seperti penanaman cabai, kubis, sawi, bawang merah, jagung, padi, tomat dan masih banyak lagi. Sedangkan peternakannya adalah peternak sapi perah dan kambing.

Dalam contohnya adalah keluarga saya sendiri. keluarga saya memiliki usaha pertanian dan peternakan, dimana kami sekeluarga melakukan kegiatan pertanian dan ikut serta bergabung dengan kelompok tani di desa gambiran. Kelompok tani tersebut bernama Kelompok Tani Cahaya Wilis yang diketuai oleh bapak Jarwo. Beliau yang menjadi ketua kelompok tani cahaya wilis adalah bapak saya, dimana bapak memiliki tugas untuk membina dan membantu masyarakat desa Gambiran dusun Bulusari untuk memperlancar usaha pertaniannya. Usaha yang dilakukan bapak saya berupa pengajuan terhadap alat-alat pertanian seperti traktor, pembajak, dan pengajuan terhadap pupuk pertanian. Selain bekerjasama dengan kelompok tani, masyarakat desa gambiran juga melakukan kerjasama dengan para tengkulak pasar untuk membantu memberikan modal maupun melakukan pembelian hasil panen pertanian.

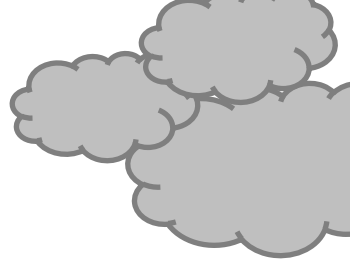
Keluarga saya melakukan pertanian sayuran kubis, sawi, daun bawang pre dan cabai. Untuk saat ini kami fokus untuk menanam cabai. Cabai yang kami tanam adalah cabai keriting dan cabai rawit merah. Alasan kami menanam cabai adalah pada saat pandemi yang terjadi di tahun 2020 kemarin cabai sangat laku dipasaran dan bahkan memiliki harga yang sangat tinggi, sehingga kami memutuskan untuk melakukan penanaman kembali terhadap cabai.

Dalam pengelolaan menanam cabai ternyata tidak semudah yang dibayangkan. Kami para petani harus teliti dan harus mengeluarkan biaya yang terbilang tidak sedikit. Mulai dari pembelian benih cabai, lanjaran (penopang pohon dari bambu), plastik mulsa (tempat penanaman cabai), pupuk organik, obat hama, vitamin daun/buah/pohon, pengairan dan jika perlu tenaga kerja. kami para petani juga harus rajin-rajin merawat cabai seperti pencabutan rumput liar, pengocoran dua kali seminggu, penggulutan,

## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

penyemprotan vitamin dan pengusir hama seperti tikus/lalat buah/ulat/wereng, pemberian pupuk sebelum ditanam dan pemilahan serta pembuangan terhadap benih yang busuk, agar tidak menular ke benih cabai lainnya. Para petani dapat memanen cabai biasanya menunggu kurang lebih 4 bulan lamanya. Hal lain yang mengganggu para petani cabai dan petani sayuran lainnya adalah banyaknya hama yang sulit dikendalikan dan juga harga-harga sayuran yang tidak stabil pada masa pandemi ini, terutama harga cabai yang saat ini mengalami kemerosotan sangat drastis di pasaran. Untuk cabai keriting yang dulunya memiliki harga sebesar Rp 40.000,- perkilonya sekarang pada tanggal 4 Agustus 2021 tinggal Rp 7.000,- perkilonya, sangat miris bukan. Dan harga saat ini jika dihitung hanya sebagai timbal balik atau bahkan kerugian dari modal awal yang digunakan petani.

Meskipun harga sayuran kurang stabil atau bisa dikatakan tidak menguntungkan, masyarakat di daerah saya masih tertolong dengan usaha peternakan sapi perah dan kambing. Para peternak sapi perah melakukan kerjasama dengan KUD dan KOPTAN, kerjasama tersebut berupa jual beli susu sapi dan pakan ternak. Susu sapi yang diambil KUD dan KOPTAN dari peternak di desa saya, nantinya akan di kirim ke perusahaan susu seperti (nestle dan bendera), serta akan dijual di wisata-wisata seperti wisata ori green yang terletak di Kecamatan Sendang. Sedangkan para peternak kambing bekerjasama dengan pedagang hewan yang biasanya masyarakat di desa saya menyebutnya dengan nama (molang). Dengan hasil dari ternak yang masih stabil dan menguntungkan membuat masyarakat di desa tidak kualahan dalam memenuhi kebutuhan perekonomiannya. Dari potensi-potensi yang ada di desa Gambiran (*Kampoeng Indjo*) yang paling menguntungkan dan menjanjikan adalah usaha ternak sapi perah, karena usaha ini memiliki kestabilan harga dari pengepul atau perusahaan penerima susu sapi.



# Membangkitkan UMKM Dimasa Pandemi Dengan Inovasi

Oleh: Vicka Nurlaili Anggraini

Sebelum saya menceritakan pengalaman saya selama KKN terlebih dahulu perkenalkan nama saya Vicka Nurlaili Anggraini dari Jurusan MBS dengan kelompok KKN VDR-010.

Pengalaman KKN saya saat ini tidak beda jauh dengan PPL yang saya jalankan kemarin yaitu virtual dari rumah, namun masih tetap bisa melakukan PPL secara *offline*, nah kebetulan pas di bagian gelombang saya harus merasakan dampak dan efek dari PPKM darurat level 4. Sebenarnya Ini ketiga kalinya kampus melakukan KKN secara virtual dari rumah. Namun untuk yang pertama yang dilaksanakan pada bulan Januari-Februari masih bisa melakukan survei ke desa-desa dan melakukan kegiatan di desa tersebut. Nah sementara di gelombang dua saat ini yang saya jalankan itu benar-benar virtual dari rumah tanpa melakukan survey sama sekali. Sangat disayangkan sekali moment- moment saat KKN harus menjadi angan-angan dan bayangan karena PPKM Level 4 sedang berjalan. Niatku awal yang ingin melakukan KKN *offline* harus digantikan dengan KKN VDR. Sebelumnya tidak pernah terlintas

## ***Cerita Dalam Pekapan Pandemi***

bahwa KKN pada gelombangku harus benar- benar VDR tanpa tatap muka, tanpa pertemuan dan tanpakerumunan.

Kalau ditanya kesel nggak? Iya jelas kesel lah. Biasanya momen-momen KKN itu yang sangat dirindukan yang bisa diceritakan ke anak cucu, tapi aku malah mendapatkan dan merasakan momen-momen itu secara virtual, sangat menyedihkan bukan ?? sangat menyedihkan sekali. Apalagi PPKM di perpanjang sampai dengan 9 Agustus sungguh menambah rasa sebaluku. Selama KKN virtual, rapat dan kegiatan apapun yang berhubungan dengan KKN dilakukan secara virtual juga baik menggunakan zoom, gmeet atau yang lain. KKN gelombang kedua ini dimulai dari 26 Juli-31 Agustus yang berlangsung selama 35 hari.

Nah pada KKN kali ini kelompok kami mengambil tema pembudidayaan SDM terhadap potensi suatu desa. Dikarenakan kita melakukan KKN dengan Virtual maka potensi desa setiap masing-masing mahasiswa. Nah kebetulan karena kebanyakan di desaku bnyak yang mempunyai UMKM, mempunyai toko, mendirikan industri maka saya mengambil industri tersebut yang pada dasarnya memberikan lapangan pekerjaan kepada SDM. Dibawah ini akan saya bahas mengenai industri yang saya teliti.

Industri adalah suatu usaha pengolahan bahan mentah menjadi bahan jadi yang memiliki nilai tambah untuk mendapatkan keuntungan. Di Desa Talunkulon tidak semuanya memiliki usaha *home industry*, namun hanya sebagian saja dan salah satunya home industri milik Pak Woto. *Home industry* yang sudah berjalan selama 6 tahunan dan masih beroperasi sampai sekarang. Keuntungan yang didapat sejak saat mendirikan sampai sekarang mengalami peningkatan sehingga home industry yang dijalankan ini sangat menjanjikan untuk kedepannya. Produksi tempe ini dikatakan dapat dikatakan menguntungkan karena mulai dari kulit kedelai sampai air rebusannya dapat di perjual belikan dan dimanfaatkan. Dalam pembuatan tempe juga tidak terlalu sulit karena hanya butuh ketlatenan, kualitas bahan baku, dan suhu ruangan.

*Home industry* tempe ini sudah berjalan sejak tahun 2015 yang didirikan oleh pak Woto sendiri dengan istrinya. Usaha pak Woto ini didirikan dengan modal sendiri yang dulunya ia memulai usaha dengan modal Rp1.000.000 dan Pak Woto masih mengolahnya sendiri bersama istrinya. Sebelum membuat tempe pekerjaan Pak Woto adalah seorang pedagang sayur keliling. Alasan beliau membuat tempe karena dulu beliau memiliki teman yang mempunyai usaha tempe sehingga beliau menjadi tahu bagaimana cara membuat tempe dan pemrosesannya. Karena kebetulan didesanya belum ada yang mempunyai usaha pengrajin tempe akhirnya pak Woto mencoba untuk membuka usaha tempe tersebut.

Pada awal berdirinya usaha ini pak Woto mengajak istrinya untuk mendirikan usahanya namun sang istri tidak mau, karena beliau mempunyai pekerjaan lain yaitu sebagai tukang sayur keliling. Sang istri beranggapan bahwa menjadi tukang sayur keliling sudah cukup mengurus tenaga apalagi kalau ditambah dengan pengrajin tempe. Namun pak Woto tidak patah semangat membujuk istrinya untuk mendirikan usahanya dan setelah beberapa hari sang istri pun mau mencoba usaha tersebut meskipun hanya memproduksi tempe 5-10 kg perharinya untuk dijual dipasar. Pak Woto mempromosikan tempennya dengan memberikan tester terlebih dahulu untuk para pedagang kecil, tukang sayur dan warung yang ada dipasar. Sehingga usaha tempe yang dijalankan pak Woto ini sudah banyak di kenal masyarakat sekitar dan sudah mempunyai nama dan pelanggan di pasar, karena mempunyai ciri khas sendiri yaitu tempennya berwarna putih dan keras sehingga menjadi daya tarik sendiri bagi masyarakat. Dalam waktu sebulan usaha pak Woto ini mulai dikenal banyak orang dipasar sehingga para pedagang kecil, tukang sayur mengambil tempe dari pak Woto. Karena semakin hari pelanggan beliau bertambah akhirnya beliau menambah jumlah produksinya menjadi 20kg/hari. Di produksi tempe 20kg/hari Pak Woto mulai kelelahan memproduksi sendiri akhirnya beliau merekrut 1 orang untuk membantunya dalam pembuatan tempe.

## ***Cerita Dalam Pekapan Pandemi***

Dari bulan ke bulan usaha Pak Woto mulai berkembang lagi dan mulai tahun 2018 kemarin usaha Pak Woto mulai memproduksi tempe mencapai 40-50 kg perharinya bahkan mencapai 100 kg jika terdapat pesanan, sehingga beliau mencari 1 karyawan lagi untuk membantunya dalam pembuatan tempe. Tugas karyawan ini berbeda, yang satu bertugas merebus kedelai dan satunya lagi pengemasan. Pengemasannya ini dilakukan sendiri oleh Pak Woto bersama Istri dan karyawannya.

Pembuatan tempe biasanya diproses dari jam 11.00 untuk perebusan dari fermentasi kedelai yang direndam semalaman kemudian dilanjut dengan perebusan kedelai yang akan difermentasikan besoknya. Proses dari perebusan dari fermentasi kedelai yang direndam semalaman sampai pengemasan berlangsung dari jam 11.00-17.00 WIB. Tempe yang dijual dengan harga terjangkau yaitu Rp2.000/pcs, Rp5.000/3pcs dan Rp10.000/7pcs. Untuk dari pemasarannya melalui pedagang kecil atau tukang sayur, warung-warung dan sebagian dijual sendiri. *Home industry* ini belum mempunyai struktur organisasi karena masih sektor rumah tangga.

Pada awalnya tempat dan alat yang digunakan pak Woto masih menggunakan alat seadanya. Beliau mempunyai cita-cita ingin merubah sistem pengelolaannya menjadi konvensional agar menghemat waktu dan tenaga. Dan setelah beberapa bulan semenjak usaha beliau mengembang beliau mulai menggunakan mesin diesel untuk pengepakan dan pengolahan kedelai. Beliau juga mulai menggunakan siller untuk pengemasannya. Dan diusia 6 tahun usahanya mulai mengalami perubahan yang signifikan, dan pak Woto mulai bisa menyesuaikan diri dengan segala kondisi yang terjadi secara tiba-tiba.

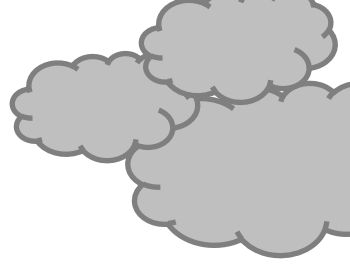
Namun saat pandemi seperti ini pengusaha tempe menghadapi masalah mengenai harga bahan baku kedelai yang mengalami kenaikan harga. Hal ini bisa mengakibatkan kemungkinan keuntungan usaha tempe hanya kembali modal saja. Ketergantungan pengusaha tempe akan kedelai impor sudah terjadi sejak lama, hal ini di sebabkan karena bukan hanya kualitasnya saja yang baik namun juga mampu didapat dengan

harga yang terjangkau. Kenaikan harga kedelai disebabkan karena distribusi barang dan menguatnya dollar AS terhadap rupiah. Sehingga hal ini menjadi masalah pengusaha tempe karena bahan baku yang mengalami kenaikan.

Dari wawancara dengan Pak Woto, beliau menjelaskan bahwa ketika terjadi kenaikan harga kedelai yang dari Rp8.000/kg sekarang menjadi Rp10.000/kg. Menurut beliau, kenaikan harga kedelai cukup berpengaruh terhadap proses produksi tempe. Harga bahan baku meningkat, tetapi harga tempe cenderung tetap. Jika harga tempe dinaikan, takut tempe yang dijual tidak laku dipasar. Sehingga para pengusahatempe termasuk Pak Woto mulai mengatur strateginya pemasarannya agar dapat mempertahankan usahanya selama pandemic ini dan tetap memperoleh keuntungan.

Pak woto berpesan bahwa membangun usaha tidak semudah membalikkan tangan, jungkir balik membangun usaha, bangkrut rugi untung menjadi awal perintisan sebuah usaha. Tapi jangan mudah meyerah bahwa usaha tidak akan pernah mengkhianati hasil, dan jangan pernah merasa gagal sebelum mencoba kegagalan yang lain. Tetap semangat dan jangan lupa bangkit untuk memulai kembali.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# **Cerita Lika Liku KKN VDR Dan Peternak Ayam Petelur Dalam Pandemi Covid-19**

Oleh: Faridatul Khusna

Teman-teman yang melanjutkan kuliah pasti tahu apa itu KKN? KKN merupakan singkatan dari Kuliah Kerja Nyata bentuk pengabdian kita untuk masyarakat. Untuk anggota kelompok pesertanya dari beberapa jurusan yang berbeda-beda. Awalnya anggota kelompok tidak saling kenal, saya tetap berusaha mencoba berkomunikasi dengan melalui grup chat WhatsApp. Seiring dengan berjalannya waktu saya dan teman-teman saling mengenal. Dari kegiatan inilah kita saling mengenal satu sama lain dari yang sebelumnya kita tidaksaling mengenal namun pada kegiatan kali ini dipertemukan dan saling mengenal satu sama lain kita ngobrol, susah, senang dan tertawa bersama. Saling bertukar pikiran mengenai program kerja kedepan selama KKN ini berjalan. Mungkin KKN merupakan salah satu momen yang dinanti-nanti mahasiswa bahkan harus dilakukan mahasiswa karena merupakan salah satu tugas mahasiswa yang harus dilakukan bagi setiap mahasiswa semester menengah menjelang semester akhir yang merupakan salah satu program wajib untuk pendidikan S1. Mungkin untuk pengalaman di KKN VDR ini kurang begitu berkesan karena KKN ini

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

dilakukan online dan apapun kegiatan dilakukan online dan online. Saat ini saya melakukan KKN tepat di semester 6, lebih tepatnya pada saat liburan semester 6 yang pelaksanaannya dimulai pada tanggal 26 Juli - 31 Agustus 2021. Mungkin untuk liburan di semester 6 ini sedikit berbeda, karena mungkin untuk liburan semesteran biasanya kita tidak ada kegiatan dari kampus. Untuk liburan semester ini saya melaksanakan KKN.

**KKN VDR gelombang 2 tahun 2021** kali ini sangat berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya. KKN kali ini semua kegiatan dilakukan secara daring/virtual dari rumah masing-masing karena pandemi Covid-19 yang masih melanda Indonesia bahkan dunia. Pandemi Covid-19 ini sangat berdampak pada kegiatan KKN kali ini, mungkin salah satu kegiatan yang berbeda dari tahun-tahun sebelumnya yaitu pemilihan desa yang akan kita pilih untuk mengabdikan, KKN kali ini tidak ada memilih satu desa yang akan kita pilih untuk mengabdikan. Meskipun begitu tidak menyurutkan semangat saya untuk menjalankan KKN VDR ini. Saat ini mungkin kita tidak bisa berkomunikasi dengan teman-teman, ibu/bapak DPL, masyarakat desa dan pihak lainnya secara langsung/tatap muka. Meskipun pandemi Covid-19 begini saya tetap bisa berkomunikasi dengan teman-teman, ibu DPL, masyarakat secara daring melalui via Zoom dan WhatsApp. Momen yang sangat terasa di KKN VDR kali ini mungkin jarak yang sangat dirasa, karena memang keadaan yang tidak memungkinkan untuk bertemu. Selain itu yang sangat dirasakan yaitu saya tidak bisa merasakan bagaimana kegiatan KKN itu dilakukan secara terjun langsung atau datang langsung ke desa - desa tujuan, biasanya KKN identik dengan kegiatan di desa-desa.

Mulailah KKN VDR ini dilakukan, pada tanggal 26 Juli 2021 hari pertama kegiatan yang dilakukan yaitu pembekalan Dosen Pendamping Lapangan (DPL). Memasuki hari kedua pada tanggal 27 Juli 2021 saat itu dilakukannya pembekalan dan pelepasan peserta KKN VDR gelombang 2 tahun 2021 dilakukan secara online via zoom dan via youtube LP2M. Dari pembekalan ini banyak yang dibahas mengenai kegiatan KKN VDR seperti program kerja. KKN VDR kali ini terdapat empat divisi yaitu, Divisi Moderasi Beragama, Divisi Virtual,

Divisi Antalogi Buku, dan Divisi Vlog Kreatif. Selain itu membahas juga tentang tugas individu dan tugas kelompok. Ditugas individu inilah ada tugas yang namanya essay yang nantinya dari essay inilah yang akan dijadikan buku antalogi. Lanjut pada tanggal 28 Juli 2021 pagi sekitar pukul 10.00 pembekalan dari Dosen Pembimbing Lapangan (Ibu Arin, selaku DPL kelompok KKN VDR 010) bersama dengan semua anggota kelompok KKN VDR 010 melalui via zoom, di pembekalan kali ini pembahasan lebih detail lagi mengenai tugas-tugas dan kegiatan apa saja yang akan dilakukan selama KKN berlangsung. Waktu sorenya sekitar pukul 14.00 digunakan untuk berdiskusi dengan teman-teman mengenai apa yang telah disampaikan ibu DPL via zoom.

Setelah mendapati tugas individu essay saya sempat terdiam, merenung, berfikir, dan mencari-cari cerita yang pas untuk diceritakan di essay selama tiga hari, jangan tanya kenapa? Yang jelas saya memikirkan apa nihh yang akan saya tulis, yang akan saya tuangkan itu apa di essay nanti, mau diceritain pengalaman yang bagaimana. Mungkin pada hari-hari itu ketika saya terdiam teman-teman sudah ada yang mulai menyicil tugas essay ini, kalau saya masih belum ngapa-ngapain masih bingung dengan apa yang harus saya lakukan atau saya tulis “ya ampun aku ini kalau belum waktu pengumpulan mepet belum mau mengerjakan, hobi banget kalau pengumpulannya itu suka mepet-mepet” dari kebiasaan saya itu jangan sesekali ditiru tidak baik. Ya meskipun saya punya pengalaman seperti itu tidak semua tugas saya kerjakan seperti itu. Lebih baik jika diberi tugas dengan waktu pengumpulannya beberapa hari kedepan bisa kita gunakan waktunya dengan menyicil tugas agar tidak gupoh dan kebingungan di penghujung waktu pengumpulan berakhir. Baru setelah terdiam dan merenung saya menemukan pengalaman apa yang pas untuk diceritakan selama KKN VDR ini. Setelah beberapa hari saya yang terdiam akhirnya saya menemukan juga pengalaman KKN yang mungkin bisa di ceritakan di tugas essay ini. Tugas essay kali ini yang bertemakan tentang potensi desa yang ada di desanya masing-masing. Kebetulan alamat saya berada di dusun Boto, desa Kalidawir, kecamatan Kalidawir,

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

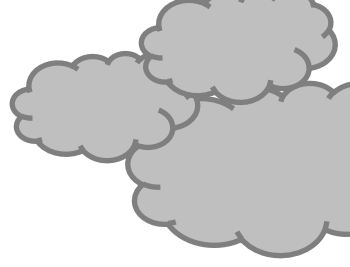
kabupaten Tulungagung, masyarakat didesa saya mayoritas mata pencaharian sebagai petani dan peternak (ayam petelur dan bebek) dan ada juga yang merantau. Didesa saya masih banyak dengan hamparan sawah-sawah, pepohonan yang rindang, udara yang sejuk.

Potensi desa yang saya gunakan adalah dari peternakan. Setelah mendapati tugas essay saya langsung pergi kerumah tetangga saya yang peternak ayam petelur, saya meminta izin untuk melakukan kegiatan dirumahnya. Mulailah saya mewawancarai pemilik peternak ayam petelur. Nama pemilik peternakan ayam ini biasa disebut Ibu Ros dan dibantu oleh anaknya, jumlah ayam yang dipelihara cukup banyak, jenis ayamnya ayam petelur. Untuk penempatan ayam-ayam tidak seperti kita memelihara ayam dirumah, penempatannya dibuatkan kandang dari bambu biasa kita menyebutnya itu batrek ayam, untuk wadah telurnya kita sebut tre telur. Dalam pemberian makanan sebanyak 2 kali dalam sehari. Jenis pakan yang digunakan jenis pakan khusus ayam petelur. Dalam pemberian makanan ditaruh di wadah yang sudah satu paket dengan kandangnya tadi. Pengambilan telur dilakukan setiap hari jika ada yang bertelur. Ayam petelur setiap ayam mampu bertelur 1 kali sehari jadi kalau 1 minggu satu ayam biasanya antara 5-7 telur ayam. Oh iya didalam berternak ayam petelur itu setiap beberapa bulan sekali melakukan penyuntikan atau vaksin ayam petelur. Tidak lupa juga kotoran ayam dibersihkan setiap hari, tidak berhenti disini saja biarpun kotoran ayam masih bisa digunakan lagi loh dan bisa menghasilkan uang tambahan selain pendapatan dari telur ayam. Kotoran ayam yang menumpuk dibawah kandang bisa digunakan sebagai pupuk kandang, kotoran ayam yang bisa digunakan sebagai pupuk yaitu kotoran ayam yang sudah lama (tekstur kotoran sudah seperti tanah/ sudah mengering). Banyak orang yang datang mencari kotoran ayam ini digunakan sebagai pupuk tanaman yang ditanam di kebun seperti cabai, terong, dan lainnya. Dampak pandemi covid-19 apalagi ditambah dengan pemberlakuan kebijakan pemerintah PPKM sangat menyulitkan kita dalam bergerak atau beraktivitas apalagi dibidang pengiriman yang berasal dari luar kota. Yang

dirasakan khususnya peternak ayam petelur saat ini yaitu telatnya datang pakan ayam di toko/stok pakan ditoko telat bahkan berebut dengan pembeli lain. Untuk menghindari hal tersebut pemilik melakukan “jika pakan sudah mulai habis (belum habis total) langsung membeli lagi jadi kita masih ada stok pakan untuk digunakan beberapa hari kedepan, kalau habis total pakannya lalu kemudian masih beli itu sangat berisiko jika tidak mendapati pakan secara langsung ditoko” kata pemilik ibu Ros.

Setelah virus ini (covid-19) menyebar diseluruh penjuru Negara pasti semua orang merasakan dampaknya, mulai dari dampak usaha atau bisnis, dampak kesehatan, dampak kecemasan, dampak pendidikan dan dampak lain yang kita rasakan. Dari keadaan ini kita diharuskan untuk terbiasa dengan kondisi saat ini, kita tidak bisa secara terus menerus ketakutan dan terus mengeluh, biarpun dengan kondisi saat ini kita harus tetap berusaha yakin bahwa semua yang terjadi saat ini pasti ada hikmahnya. Apalagi dengan cerita essay dari saya ini mungkin masih banyak kurangnya, intinya yang buruk-buruk jangan ditiru ya, terimakasih semoga bermanfaat 😊.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Mengenal Pertokoan Dan Budidaya Sayuran Hidroponik Selama KKN VDR Di Daerahku

Oleh: Naila Shufa

Saya hidup di tengah kota Jombang, tepatnya di kelurahan Kepanjen, semua tetangga saya adalah orang-orang yang sangat sibuk bekerja dan para lansia pensiunan PNS. Di lingkungan ini saya tidak mempunyaiteman karena dulunya saya mondok dan tidak ada orang yang seumuran atau sebaya dengan saya jadi teman-teman yang saya miliki ada di luar lingkungan ini seperti teman sekolah, teman les, teman kuliah dan beberapa kenalan dari teman saya. Saya tidak dekat dengan tetangga karena mereka sibuk dan memang saya juga mempunyai sifat yang pemalu dan saat sekolah SMP sampai SMA saya di asrama jadi benar-benar sangat tidak dekat dengan tetangga. Hahaha

Semenjak pandemi COVID-19 saya benar-benar di rumah saja, di sini saya mulai mengenal beberapa orang yang tidak pernah saya temui sebelumnya. Hal ini dikarenakan keluarga saya mempunyai toko listrik yang sering di kunjungi atau mayoritas pelanggannya adalah orang yang tinggal di sekitar lingkungan saya ini jadi ya saya

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

kadang membantu ibu saya di toko melayani pembeli, awalnya cukup susah tapi sekarang sudah terbiasa jadi bisa lah kalau nyobain lampu atau ngukur kanel gitu, sekalian kenalan sekaligus mendekatkan diri sama orang-orang sekitar. Di toko saya juga menjual barang-barang keperluan sekolah seperti pensil, bolpoin, buku, penggaris, dan lain-lain. Toko saya ini memang biasa di lewati oleh para pelajar ketika berangkat dan pulang sekolah, karena jalan ini lebih aman dan nyaman. Jalan raya ini sangat banyak pepohonan, kanan kiri jalan ini selalu ada pohon besar yang daunnya rimbun sekali, oleh karena itu jalanan ini terasa sejuk.

Karena di kota, di daerah ini banyak pertokoan, café, dan rumah makan. Samping Toko saya ada toko plastik, di toko ini menjual botol, sendok plastik, kresek dan wadah sterofom dengan ukuran yang berbeda-beda di toko ini barang sangat lengkap dan sangat ramai dikunjungi pembeli yang mayoritas adalah penjual makanan dan minuman karena di toko ini sangat murah di dibandingkan toko plastik yang lain, itu saya belum tau sih murah beneran apa enggak cuman kata orang-orang yang beli di situ aja dan kata bunda saya yang pernah beli di toko itu. Saat ada hajatan juga orang-orang di daerah sini juga sering beli di toko tersebut.

Banyak orang mempunyai kendaraan, nah jadi di daerah rumah saya ini juga ada bengkel. Bengkel ini juga menjual barang-barang yang dibutuhkan oleh orang-orang untuk mempercantik dan memperbaiki kendaraannya. Suara kebisingan motor yang di perbaiki di bengkel itu sangat mengganggu dan membuat saya tidak nyaman. Ketika ada orang beli di toko saya, terkadang saya tidak dapat mendengarkan ucapan pembeli dengan jelas, sulit mendengar apa yang pembeli ini cari atau apa yang dia butuhkan. karena suara kebisingan itu, jadi pembeli harus mengulang ucapannya dan saya juga harus mengulangi ucapan saya ketika menjelaskan beberapa barang atau produk yang dibutuhkan.

Di depan toko saya ada Toko Serba yang cukup besar, toko ini sangat penting sekali bagi orang-orang yang tinggal di daerah saya ini. Toko ini menjual berbagai kebutuhan pokok dengan harga yang murah dan berkualitas seperti telur, beras, minyak dan lain-lain,

bahkan di toko ini juga menjual sayuran hidroponik dan menjual berbagai kebutuhan untuk hidroponik seperti nutrisi dan bibitnya.

Sayur hidroponik merupakan sayuran sehat yang tidak ditanam di tanah. sayuran ini tumbuh dengan bantuan cairan yang mengandung mineral yang diperlukan oleh sayuran untuk tumbuh. Karena tanaman hidroponik sangat dijaga cara dan tempat penanamannya serta tidak membutuhkan tanah, sayuran hidroponik tidak perlu penggunaan pestisida untuk melindunginya dari serangan hama serangga, jadi sayur hidroponik ini biasanya dianggap lebih aman. Selain lingkungannya, nutrisi sayuran hidroponik juga bisa dikontrol. Elemen seperti kalsium, zinc, magnesium, atau unsur hara lainnya biasa ditambahkan pada tanaman sayur hidroponik sehingga nutrisi lebih maksimal. Terdapat beberapa penelitian yang memperlihatkan bahwa sayuran jenis ini memiliki nutrisi yang lebih tinggi. Itulah sebab sayuran hidroponik lebih unggul dan lebih mahal dari sayuran biasa. Saya pernah beli selada hidroponik di toko ini, ukuran seladanya lebih besar dan warnanya lebih segar dari pada selada biasa, bahkan rasa seladanya lebih enak dan sangat renyah.

Namun begitu, ada penelitian lain yang menunjukkan bahwa tanaman hidroponik juga bisa saja memiliki nutrisi yang lebih sedikit. Perlu diingat bahwa nutrisi dan fitokimia dalam sayuran yang ditanam secara hidroponik memiliki kandungan yang bervariasi tergantung dari berbagai faktor, seperti varietas tanaman, musim, kapan sayuran tersebut dipanen. Penanganan dan penyimpanan sayuran setelah dipanen turut mempengaruhi nutrisi. Penyimpanan yang buruk dapat menurunkan nutrisi yang terkandung dalam sayuran. Terlepas dari cara budidayanya, selama tanaman memiliki nutrisi yang cukup untuk tumbuh, dan juga mendapat cukup cahaya dan udara, ia dapat tumbuh dengan kandungan nutrisi yang baik.

Salah satu alasan terbesar pemilik menanam sayuran secara hidroponik adalah karena menanam secara hidroponik sangat mudah, lebih sehat, murah dan tidak membutuhkan lahan yang luas. Jadi, bagi masyarakat yang tinggal di tengah kota dengan akses lahan terbatas, tetap bisa mempercantik halaman rumahnya.

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

Pak Amir sebagai pemilik toko serba dan budidaya sayuran hidroponik mengatakan, Menurutnya cara menanam sayuran dengan metode hidroponik ini tak menunggu waktu lama sampai berhasil menuai hasilnya. Sayuran yang biasa Pak Amir tanam yaitu berupa sayur kangkung, sawi, selada dan pakcay. Sayuran favorit konsumen adalah selada, jadi Pak Amir lebih banyak menanam selada karena peminat selada benar-benar sangat banyak, tidak hanya di daerah saya ini, tapi dari luar daerah saya juga. Orang-orang yang menyukai sayuran dan .makanan sehat pasti sangat senang dengan adanya sayuran hidroponik.

Sayangnya saya datang ke tempat Pak Amir setelah panen dan sayuran hidroponik sudah terjual habis, tinggal beberapa selada yang Pak Amir sisakan untuk ia konsumsi sendiri dan bayam yang belum siap panen, Tapi tidak apa-apa, saya tetap bisa melihat langsung tempat budidaya sayuran hidroponik milik Pak Amir yang cukup populer dan saya mendapat ilmu pengetahuan tentang budidaya sayuran hidroponik ini

Pak Amir menanam Sayuran Hidroponik menggunakan Sistem NFT. Sistem NFT ini dilakukan dengan menggunakan listrik selama 24 jam penuh, untuk mensirkulasikan udara dan nutrisi ke seluruh tanaman. Air dan nutrisi ini dipompa ke seluruh bagian akar tanaman, kemudian ke tandon, dan diberikan kembali ke akar tanaman. Dalam hal ini, pompa dan tandon harus disesuaikan dengan jumlah tanaman yang ditanam dalam sistem NFT.

Keunggulan dari sistem NFT sendiri adalah dapat membuat tanaman tumbuh lebih cepat, tanaman dapat tumbuh merata karena nutrisi tersuplai dengan baik dan merata, dan oksigen yang tersuplai dengan baik meningkatkan pertumbuhan tanaman lebih optimal. Apalagi sistem NFT yang menggunakan instalasi horizontal memudahkan tanaman mendapatkan sumber cahaya yang baik.

Di sini Pak Amir membagikan cara menanam sayuran hidroponik. Untuk mulai menanam secara hidroponik pada tahap ini, bahan yang Anda butuhkan cukup mudah ditemukan. Ikuti langkah-langkah berikut ini:

1. Potong rockwool dengan bentuk persegi ukuran kurang lebih 3 cm x 3 cm.
2. Tata potongan rockwool yang sudah diberi cekungan ke dalam nampan persegi.
3. Kemudian, basahi rockwool dengan menggunakan air. Jangan buat rockwool terlalu basah. Cukup basahi dengan disemprot.
4. Setelah itu, beri cekungan bagian tengah rockwool dengan kedalaman kira-kira 0,25 cm. Atau bisa dengan membuat lubang kecil dengan menggunakan lidi.
5. Masukkan benih ke dalam lubang kecil tersebut, dengan menggunakan lidi. Cukup satu benih saja.
6. Tutup nampan dengan menggunakan plastik hitam dan simpan selama 2-3 hari, dan benih akan mulai tumbuh.
7. Begitu muncul daun, segera pindahkan bibit ke tempat dengan cahaya yang cukup.
8. Periksa setiap hari kondisi bibit. Jangan lupa untuk menyirami rockwool dengan menggunakan semprotan air kecil.
9. Tunggu sampai bibit menumbuhkan daun sejati. Setelah itu, pindah bibit ke media hidroponik.

Pak Amir juga membagikan cara membuat media hidroponik dengan pipa PVC. Ikuti langkah-langkah berikut

1. Lubangi pipa PVC sesuai dengan ukuran gelas plastik yang akan digunakan.
2. Buat jarak antar lubang sekitar 20 cm, agar tanaman bisa tumbuh optimal.
3. Tutup lubang ujung pipa dengan penutup pipa.
4. Selesai dengan pipa, siapkan gelas plastik. Beri lubang kecil di bagian bawah untuk penyerapan air dan pergerakan akar tanaman.
5. Masukkan bibit yang sudah tumbuh ke dalam gelas plastik. Penuhi gelas plastik dengan sisa- sisa rockwool.

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

6. Buat larutan nutrisi dalam ember, sesuai petunjuk dalam larutan nutrisi yang dibeli.
7. Letakkan pipa bekas yang sudah dilubangi pada posisi tetap, bisa digantung atau diberi penyangga. Sebelumnya beri jalur air dua arah di setiap ujung pipa menggunakan pipa atau selang kecil.
8. Alirkan air dari ember ke pipa bekas, lalu letakkan bibit hidroponik ke dalam lubang yang sudah dibuat di awal.
9. Beri perawatan yang baik cek keadaan tanaman setiap hari, dan tunggu waktu panen.

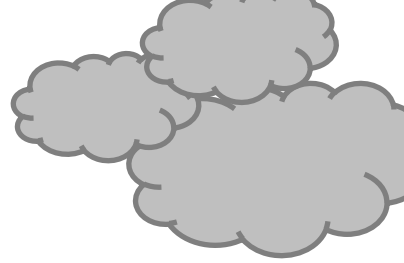
Salah satu keuntungan menggunakan pipa PVC untuk media tanam hidroponik adalah kemampuan pipa untuk menampung banyak tanaman sayuran sekaligus. Pipa PVC juga memudahkan dalam mengalirkan air dan larutan nutrisi pada tanaman.

Menurut Pak Amir menanam dengan cara hidroponik sedang digandrungi oleh banyak orang belakangan ini. Di tengah situasi pandemi Covid-19 banyak orang yang ingin belajar darinya cara menanam sayuran secara hidroponik. Menurutnya, orang-orang tersebut berfikir ketimbang terus merasa jenuh atau tertekan dengan aktivitas luar yang terbatas, maka menyeimbangkan kesehatan fisik dan mental melalui kegiatan ini, apalagi kegiatan ini mudah dilakukan, sehat, menghemat pengeluaran bahkan dapat menghasilkan uang jika di jual.

Menanam sayuran dengan cara hidroponik memang bermanfaat juga bagi lingkungan. Selain terlihat lebih cantik, sayuran ini juga bisa menghasilkan oksigen. Rumah terasa lebih sejuk. Bisa dikatakan sebagai hobi yang bisa memberikan berbagai manfaat.

Tak hanya mengisi waktu luang, tetapi juga bisa menghilangkan penat dari aktivitas sehari-hari. Lebih dari itu, kegiatan ini dapat memberikan kontribusi yang baik bagi kesehatan lingkungan. Bahkan dengan menanam berbagai macam sayuran, dapat dijadikan sebagai makanan untuk konsumsi sehari-hari.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Pembuatan Makanan Fermentasi Tape Sebagai Bentuk Pelestarian Makanan Tradisioanal

Oleh: Riswatul Hasanah

Seperti ungkapan “tak kenal maka tak sayang”, bagaimana generasi saat ini menyukai makanan- makanan tradisional untuk menemukannya saja susah. Menjamurnya makanan mancanegara, makanan instan, membuat makanan tradisional seolah kini mulai ditinggalkan. Berbagai makanan mancanegara mudah ditemukan sebaliknya makanan tradisional semakin sulit ditemukan.

Banyaknya produk mancanagera seperti *fast food* membuat makanan zaman dulu tersisih, ditinggalkan bahkan terancam punah. Menjaga makanan tradisional ditengah gempuran makanan asing yang masuk diIndonesia sangatlah penting. Salah satu upaya tersebut adalah dengan tetap memproduksi makanan tersebut dan memperkenalkanya kepada generasi muda.

Demi melestarikan aneka makanan tradisional khas daerah, sudah seharusnya kita memiliki kepedulian dan rajin untuk membeli makanan tradisional. Sehingga mampu memberikan semangat dan mendukung bagi para pengusaha atau pengrajin agar tetap dapat

lestari. Dengan mengkonsumsi dan rajin membeli makanan tradisional akan memberikan peluang pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM).

Untuk dapat bersaing kini beberapa makanan tradisional sudah disajikan dengan kemasan dan penampilan yang modern dengan citarasa yang tidak menghilangkan kesan dari tradisionalnya.. Pelaku usaha memasarkan produknya selain di toko atau gerai produk UMKM juga telah memanfaatkan media sosial.

Melestarikan makanan tradisional menjadi bagian yang tak terpisahkan dari melestarikan budaya. Menjaga eksistensi makanan tradisional serta menempatkannya sejajar atau bahkan lebih tinggi dari kuliner asing, akan memberi dampak yang luas bagi masyarakat. Upaya yang dapat dilakukan selain dengan mengkonsumsi makanan tradisional tersebut dapat juga menjadikannya sebagai oleh-oleh sehingga dapat lebih dikenal.

Menjadikan makanan tradisional sebagai oleh-oleh atau buah tangan bagi kerabat, saudara ataupun kolega dengan penampilan kemasan yang kekinian akan menjadi sebuah kebanggaan. Ini juga merupakan suatu upaya untuk mengenalkan makanan tradisional khas daerah tersebut agar lebih dikenal luas

Tape singkong merupakan makanan khas daerah yang terbuat dari singkong yang difermentasi, makanan ini populer dikalangan masyarakat jawa. Mulai dari jawa timur dan jawa barat namun jawa barat menyebut makanan ini dengan sebutan peyeum. Asal usul atau sejarah pasti dari makanan ini tidak diketahui pasti namun makanan ini terkenal dan memiliki ciri khas diberbagai daerah.

Keunggulan dari tape adalah mampu meningkatkan kandungan B1 (tiaminia) sampai tiga kali lipat. Vitamin ini diperlukan oleh sistem saraf, sel otot dan sistem pencernaan agar dapat berfungsi dengan baik. Tape digolongkan sebagai makanan yang memiliki sumber probiotik karena banyaknya bakteri baik yang terkandung dalam makanan fermentasi satu ini. Tape saat difermentasi akan mengeluarkan cairan yang mengandung asam laktat sebanyak satu juta per mililiter atau gramnya, produk ini dapat diyakini mampu

## ***Cerita Dalam Dekapan Pandemi***

memberikan efek menyehatkan pada tubuh terutama pada sistem pencernaan, karena diyakini mampu meningkatkan bakteri baik pada tubuh.

Manfaat lain yang ada pada tape singkong yakni dapat menghangatkan tubuh, memberikan sumber energi karena pada dasarnya singkong adalah bahan makanan yang mengandung karbohidrat meskipun sudah difermentasi dan menjadi olahan tape, sensasi yang dirasakan ketika mengkonsumsi tapai sama dengan seperti mengkonsumsi nasi putih atau sumber karbohidrat lainnya, mengurangi jerawat mungkin salah satu manfaat ini membuat tidak banyak diketahui orang lain makan tape dapat dikatakan dapat mengutrangi jerawat karena kandungan pada tape singkong mampu menetralsir racun yang dapat menyumbat pori-pori namun meskipun dapat mengurangi jerawat tetap harus dalam konsumsi yang wajar. Sumber probiotik seperti yang sudah dijelaskan diawal bahwa tape mengandung probiotik yang dapat menangkal bakteri dan virus yang berada pada sistem pencernaan. Baik untuk otot dan saraf pada roses fermentasi tapai mengandung *Thiamin* yang dapat meningkatkan sistem saraf pada tubu manusia, itulah sebabnya mengapa sebagian orang yang mengkonsumsi tapai merasa tubugnya lebih bugar. Mencegah anemia kabar baik bagi penderita anemia cobalah mengkonsumsi tape singkong karena pada tape singkong terkandung vitamin B12 vitamin yang dapat membantu produksi sel darah merah. Meskipun makanan tradisional satu ini memiliki banyak manfaat namun mengkonsumsinya juga harus dalam batas wajar karena apapun itu jika berlebihan juga akan menimbulkan efek buruk bagi seseorang.

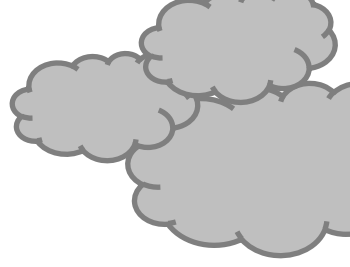
Selain upaya memproduksi dan membeli makanan tradisional akan keberadaanya terjaga upaya lain yang dilakukan untuk melestasikan makanan ini juga keikutsertaan pemerintah dalam melestarikan makanan satu ini seperti dikutip dari kompas.com “Kementerian Pariwisata (Kemenpar) berharap pemerintah di daerah berupaya keras menaikkan kelas bagi kuliner tradisional lokal, mulai dengan mendata, mengembangkan, dan mematenkan kuliner tradisional itu. Langkah ini diyakini bisa menolong banyak kuliner

lokal yang nyaris terus tersisih dengan cepat oleh makanan asing yang hadir dengan kemasan lebih menarik. Kuliner tradisional terus tergerus oleh kehadiran kuliner asing lewat waralaba yang terus bermunculan di Tanah Air. Kuliner asing hadir bersamaan dengan promosi negara lain yang juga gencar ke seluruh dunia. Lihat saja makanan Vietnam, Thailand, Amerika sangat diminati sekarang. Mereka hadir dengan promosi anak muda mereka dengan gaya hidup, film, dan musik mereka. Contohnya Korea dan Jepang. Maka kita harus bangkit,” kata Raseno. Pertumbuhan mal juga semakin tidak ramah pada kuliner tradisional. Banyak kuliner tradisional mulai ditinggalkan atau bahkan hanya diberi porsi kecil di mal-mal. Makanan tradisional negeri sendiri dan lokal pun mulai tersisih. “Jadi seharusnya ada aturan di daerah berapa persen makanan tradisional atau lokal di mal. Kalau tidak nanti tersisih terus,” menurut Raseno.

Upaya lain yang dilakukan pemerintah dalam melestarikan makanan tradisional adalah dengan mengadakan wisata kuliner yang diharapkan mampu menambah Eksistensi kuliner tradisional daerah yang kuat dan pengembangannya diyakini menjadi faktor pendukung daerah untuk wisata Kuliner diharapkan menjadi pendukung tercapainya target 20 juta kunjungan wisatawan mancanegara ke Indonesia.

Kita sebagai generasi muda juga harus turut andil dalam pelestarian makanan tradisional seperti ikut mempromosikan di media sosial atau bisa juga dengan melakukan importir tapai. Karena tapai sendiri tidak hanya dikenal di Indonesia saja melainkan negara Asia lainnya juga banyak yang mengenal tapai seperti Malaysia, Filipina, Thailand. Namun masih hanyamterbatas pada toko Asia saja yang kebanyakan hanya orang Indonesia sendiri yang membeli dan mengenal tapai diluar negeri. Promosi akan makanan tradisional harus gencar dilakukan agar tidak semakin tergerus oleh makanan siap saji yang berasal dari luar negeri. Mari sama-sama warga Indonesia meningkat dan mencintai produk lokal agar kelestariannya tetap terjaga dan mampu bersaing dengan makanan-makanan siap saji lainnya.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*



# Desaku Yang Maju Akan Potensinya

Oleh: Maya Kristiana

Saya akan menceritakan potensi usaha yang ada di desa saya. Ketepatan saya tinggal di Desa Kedungsoko, Kecamatan Tulungagung. Di tempat tinggal saya ini sebagian warganya berpotensi sebagai tani buah blimbing. Di sini banyak yang berpotensi sebagai tani blimbing karena tempat saya dekat dengan tempat pariwisata kebun blimbing yang bertempatan milik Bapak Mulyono. Jadi sebagian warga sekitar sini banyak yang memiliki pohon blimbing. Warga sekitar rumah saya mengembangkan atau terus melestarikan usaha blimbingnya agar sampe kita kakek nenek buah blimbing tetap ada. Dan pohon blimbing ini sangat tidak sulit perawatanya. Pohon blimbing ini kalau kebanyakan air juga tidak apa-apa kalau kurang air juga tidak apa-apa. Jadi di musim apapun dia tetep berbuah. Tahap pertama perawatanya, sekitar satu bulan sekali selalu di kasih pupuk, seminggu sekali kalau panas terus juga bisa dikasih air, jangan lupa kalau udah muncul buahnya kecil langsung kita bungkus dengan plastik bening. Supaya buah blimbing tumbuh besar tanpa ada ular. Buah blimbing juga bisa untuk obat darah rendah, blimbing sendiri disini juga bisa di buat jenang blimbing, dodol blimbing, ataupun jus blimbing. Warga sekitar rumah tidak menyia-nyiakan yang ada, ketepatan di hari Sabtu Minggu tempat pariwisata kebun blimbing sangatlah ramai di situlah tempat

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

warga sekitar sini memanfaatkan untuk berjualan buah blimbing. Buah blimbing banyak sekali peminatnya.

Yang datang di tempat pariwisata ini sangat banyak dari luar kota. Wisatawan menggunakan bus pada datang dan memborong buah blimbing ini. Jadisetiap hari Sabtu dan Minggu sangatlah ramai sekali warga luar kota yang berkunjung. Mulai dari anak anak sampai nenek banyak banget yang berpariwisata di kebun blimbing. Kebetulan om saya mempunyai banyak pohon blimbing, jadi saya juga pernah membantu untuk membungkus blimbing yang sudah berbuah. Buah blimbing ini juga tidak mahal harganya perkilo sekitar 8ribu. Satu kilo kalau besar isinya 3/4 buah. Buah blimbing ini juga macam macam jenisnya, ada yang blimbing madu, blimbing bangkok merah, blimbing pilipin dan lain lain. Yang paling dominan blimbing madu, rasanya sangat lah manis.

Tapi tak kalah juga dengan yang jenis Bangkok merah maupun yang pilipin rasanya tergantung selera. Selain berguna untuk obat juga buah blimbing sangat enak sekali di buat rujak buah. Pagi hari telah tiba saya membantu om saya untuk bertani blimbing. Pertama saya slalu di suruh membantu untuk mengairi buah pohonya. Pohonya banyak yang pasti setiap pohon di kasih air banyak jadi waktunya agak lama. Setelah sangat capek mengairi saya langsung membantu buat berwatun, berwatun itu apa ya? Berwatun itu seperti memotong daun blimbing yang sudah kering seperti itu, lanjut memilih blimbing kecil yang bagus yang akan di kantong di memakai plastik bening. Buah blimbing di kasih kantung biar berbuah sempurna tanpa ada ulat di dalamnya. Saya memanjat sambil mencari buah yang bagus untuk di kantong sembari capek istirahat dan saya memakan blimbingnya, oh ternyata sangatlah manis. Setelah habis memakan di atas pohon saya meneruskan untuk membantu, setelah selesai untuk mengantongi saya membantu untuk berpanen yang sudah matang. Saya sangat senang sekali karena bisa membantu om saya. Saya sangat puas buahnya sangat memuaskan besardan merah merah.

Saya terus melanjutkan memanen sampai selesai, sembari belum selesai panen selalu ada orang yang datang untuk membeli.

Saya juga bisa membantu om saya buat memilih untuk pembelinya. Setelah itu saya juga membantu om saya buat menata buah blimbing di tempat kratnya buat buah blimbing di kirem di luar kota. Buah yang di masukan ke dalam krat sudah buah pilihan. Yang buah blimbing madu dan besar besar. Saya terus membantu om saya setelah selesai saya juga ikut buat mengantar ke tempat pengirimannya. Buah blimbing ini sangat banyak fungsi. Rasanya sangat segar dan juga manis. Dan dari penampilan sangat lah menarik dengan warga kuning kemerahan.

Dan ini lagi covid bisa di bilang ada PPKM, om saya juga sangat susah untuk memasarkan buah blimbingnya. Biasanya kan bisa di kirim di luar kota buah blimbingnya ini ada pppm om saya juga banyak kerugian yang dia rasakan saat ini. Tempat wisata pun di kebun blimbing bapak mulyono juga sangat sepi pengunjungnya. Bisa di bilang tidak ada sama sekali. Dengan kondisi saat ini petani blimbing banyak yang merasa kerugian banyak. Buah blimbing ini sulit untuk di timbun karena sudah matang dari pohonnya. Kalau sudah di petik dua hari tiga hari kemudian akan busuk. Om saya sudah kebingungan akan buahnya. Akhirnya om saya mencoba untuk memosting buah blimbingnya di grub grub yang ada di media sosial tapi gak luar kota. Alhamdulillah dengan usahanya buah blimbingnya udah lumayan laku meskipun gak habis semua. Dan buahnya masih banyakyang matang belum kejual. Dan saya mencoba memakai buah blimbing ini untuk menjual online di buat untuk rujak buah dan di jual online. Dikit demi sedikit sudah membantu om saya untuk menjualnya. Masih banyaj juga om saya juga kebingungan, akhirnya ada yang membeli untuk di buat manisan buah blimbing.

Covid tahun ini yang di laksanakan pppm sangat merugikan bagi usaha. Karen usahanya yang biasanya di kirim di luar kota dan ada pppm jadi tidak bisa mengirim barangnya untuk di kirim di luar kota. Tempat wisata pun tak ada yang berkunjung. Semoga wabah yang menimpa indonesia tahun ini yaitu covid-19 segera berakhir dan PPKM juga segera berakhir dan Indonesia harus bisa lebih baik lagi dan kita bagi yang sakit segera di beri kesembuhan dan yang sehat

## *Cerita Dalam Dekapan Pandemi*

semoga senantiasa dalam kesehatannya. Dan buah blimbing ini biar bisa dikirim di luar kota untuk di jual di jual. Dan tempat wisata seegera di buka seperti biasanya. Buah blimbing ini banyak peminatnya sebagian orang buah blimbing ini untuk jamu ataupun mengobati penyakitnya. Multi fungsi bisa untuk jus, rujak buah, dodol blimbing juga bisa untuk jenang blimbing dan sebagainya. Mulai dari anak anak sampai kakek nenek yang menyukainya.

Semoga buh blimbing akan slalu di lindungi sampai kita kakek nenek biar bisa tetap merasakan segarnya buah blimbing. Mungkin dari sekian buah blimbing cuma di desa saya yang dominan petani nya petani buah blimbing. Buah blimbing ini sangatlah jenis buah yang tidak membosankan atau bikin orang nafsunya turun. Slalu bikin orang ketagian soalnya dari segi penampilan sangatlah menarik udah gede warnanya pun juga menarik bikin nafsu pengen memakanya. Apalagi di buatdodol blimbing sangatlah enak. Dengan manis yang sangat asli mmanis dari buahnya. Kita harus bisa mencari ide lagi biar orang yang membeli tidaklah bosan. Kita harus membuat ide baru yang belum pernah ada dari sebelumnya. Oh iya contohnya seperti di buat permen buah blimbing juga belum ada. Seperti kripik buah blimbing juga belum ada. Semakin kita banyak ide semakin banyak peminat yang menyukainya.

# Biografi Penulis



Nama Faridatul Khusna biasa dipanggil Khusna lahir di Tulungagung pada tanggal 27 Agustus 1999. Bertempat tinggal di Rt.004/Rw.008 Ds. Kalidawir Kec. Kalidawir Kab. Tulungagung. Hobi memasak dan mendengarkan musik. Merupakan anak pertama dari 2 bersaudara. Menamatkan pendidikan di MIN 1 Tulungagung pada tahun 2012, MTsN 2 Tulungagung pada tahun 2015, MAN 1 Tulungagung pada tahun 2018, dan sekarang melanjutkan pendidikan jenjang S1 di IAIN Tulungagung jurusan Manajemen Bisnis Syariah angkatan tahun 2018. Email khusnaf9@gmail.com



Perkenalkan nama saya Ana Muntadirotus Syafaah biasa dipanggil Ana lahir di Tulungagung pada tanggal 01 Februari 2000. Saya anak pertama dari 3 bersaudara. Tempat tinggal saya di Jl. Kap Patimura No. 104 Ds. Tretok Rt. 01/Rw. 08 Kec. Tulungagung Kab. Tulungagung. Menyelesaikan pendidikan di SD Tretok II pada tahun 2012, MTs AL- MA'ARIF pada tahun 2015, MAN 1 Tulungagung pada tahun 2018, dan sekarang melanjutkan ke jenjang pendidikan S1 di IAIN Tulungagung jurusan Perbankan Syariah angkatan tahun 2018. Email anasafaah123@gmail.com .



Nama saya Naila Shufa, anak pertama dari 3 bersaudara. Lahir di Gresik, 09 Mei 1999. Meskipun saya lahir di Gresik yang merupakan tempat kelahiran ibu, saya menetap di Jombang, Jawa Timur bersama ayah dan ibu. karena, ayah saya asli orang Jombang. Riwayat pendidikan: TK

## *Cerita Dalam Pekapan Pandemi*

Pertiwi 1 Jombang, SDN Kepanjen 2 Jombang, SMPN 2 Jombang, SMAN 3 Jombang. Hobi saya kuliner makanan, tapi semenjak pandemi covid-19 hobi saya sementara ini berubah menjadi rebahan, begadang nonton drakor, nge-YouTube, dan scroll timeline Twitter. Harapan saya pandemi ini segera berakhir agar perkuliahan tatap muka segera dimulai, karena daring sangat kurang efektif untuk mahasiswa memahami materi dan pastinya ada mahasiswa yang hidup di desa kesulitan mendapatkan sinyal. “Lakukan apa yang ingin kamu lakukan selagi kamu mampu dan sempat melakukannya”.



Vicka Nurlaili Anggraini biasa dipanggil Vicka, lahir di Tulungagung pada tanggal 27 Januari 2000. Riwayat pendidikan MIN Plus Suwaru, MTsN Bandung, SMK N 1 Bandung, dan sekarang melanjutkan pendidikan jenjang SI di IAIN Tulungagung dengan jurusan Manajemen Bisnis Syariah angkatan 2018. Alamat RT03/RW02 Dsn. Krajan, Ds. Talunkulon, Kec. Bandung, Kab.

Tulungagung. Merupakan anak tunggal. Pernah mengikuti organisasi IPM Bandung sebagai ketua bidang. Hobi memasak. Cita-cita jadi pengusaha pengennya tapi sekarang lagi menekuni menjadi guru privat. Email vickanurlaili27@gmail.com .



Namanya Richa Ayu Agustina biasa dipanggil Richa. Lahir di Tulungagung tanggal 21 Agustus 1999. Bertempat tinggal di RT 001/RW 006 Dsn. Karangrejo, Ds. Karangrejo, Kec. Boyolangu, Kab. Tulungagung. Ia merupakan anak tunggal di keluarganya. Ia menyelesaikan pendidikan di SDN 2 Tanjungsari pada tahun 2012, SMPN 2 Gondang pada tahun 2015, SMKN 1 Boyolangu

pada tahun 2018, dan melanjutkan pendidikan di IAIN Tulungagung jurusan Ekonomi Syariah angkatan tahun 2018. Email: richa.agustina99@gmail.com.



Maya Kristiana biasa di panggil Maya. Lahir di Tulungagung pada tanggal 08 Oktober 1999, bertempat tinggal di RT 002 RW 003 kelurahan Kedungsoko, kecamatan Tulungagung, kabupaten Tulungagung. Merupakan anak kedua dari 2 bersaudara. Menamatkan pendidikan di SDN 1 Kedungsoko pada tahun 2012, dan SMP 5 Tulungagung pada tahun 2015, SMA 1 Gondang pada tahun 2018, dan di IAIN Tulungagung jurusan Hukum Ekonomi Syariah angkatan 2018. Email mayakristiana205@gmail.com.



Haloo everyone aku Riswatul Hasanah teman-teman yang lain biasa memanggilku Riswa, aku lahir Kota Pendidikan. Bisa sebut mana? Yah benar sekali aku lahir Kota Malang pada tanggal 10 November 1999. Aku bertempat tinggal di Malang tepatnya di Ds kranggan kec Ngajum kab Malang. Aku merupakan anak Kedua dari tiga bersaudara. Latar belakang pendidikan ku dimulai dari MI Tufiqiyah yg lulus pada tahun 2012 kemudian lanjut di MTS Taufiqiyah lulus pada tahun 2015 dan melanjutkan ke Sekolah menengah kejuruan Di Smk Riyadlul Qur'an dan menganbil jurusan Akuntansi. Dan sekarang aku melanjutkan pendidikan S1 ku di IAIN Tulungagung dan yang saat ini telah berubah menjadi UIN SAYYID ALI RAHMATULLOH TULUNGAGUNG dan masih dengan jurusan yg sama pada saat SMK yaitu Akuntansi syari'ah angkatan 2018. Aku hampir tidak memiliki hobi karena aku seseorang yang cepet bosan dengan satu kegiatan namun ada motto yang sangat aku sukai yaitu \*Bukan seberapa banyak yg kamu dapat. Melainkan seberapa banyak yg telah kamu beri\* kalimat itu seakan menjadi kekuatan bagiku untuk terus mengupgrade diri agar bisa lebih baik dan berguna bagi banyak orang.. oke sekian dulu cerita dari aku kalau mau lanjut cerita lagi bisa Kunjungi Instagram aku ya @Rhiswa\_Rhiswa. Email; riswatul252@gmail.com

## Cerita Dalam Pekapan Pandemi



Adeline Elisnasari lahir di Tulungagung 16 Mei 1999. Merupakan anak tunggal. Akrab dipanggil Adeline dan sekarang bertempat tinggal di Desa Gambiran Dsn. Bulusari, RT 02 RW 06 Kec. Pagerwojo Kab. Tulungagung. Hobi menggambar. Riwayat pendidikan: tamat SDN Kedungcangkring 1 pada tahun 2012, MTs Stanawiyah Gondang pada tahun 2015, SMKS Perwari Tulungagung pada tahun 2018, dan sekarang menjadi mahasiswa di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung Jurusan Ekonomi Syariah. Email: sariadel05@gmail.com.



Saya bernama Nikyen Eka Adindasari atau biasa dipanggil dengan Dinda. Saya lahir di Tulungagung 27 Februari 2000. Saya merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Saya tinggal di dusun Karangrejo, Rt 02/Rw 08, desa Karangrejo, kecamatan Boyolangu, kabupaten Tulungagung, provinsi Jawa Timur. Saya menamatkan pendidikan di SDN 2 Tanjungsari pada tahun 2012, dan melanjutkan ke MTsN Tulungagung lulus pada tahun 2015, kemudian melanjutkan ke MAN 1 Tulungagung lulus pada tahun 2018, dan sekarang melanjutkan ke jenjang pendidikan S1 IAIN Tulungagung dengan jurusan Perbankan Syariah angkatan 2018. Email nikyendinda90306@gmail.com



Nama saya Mohammad Miftakhul Farid biasa dipanggil Farid. Lahir di Blitar. Melanjutkan jenjang pendidikan S1 di IAIN Tulungagung jurusan Pendidikan Guru Madrasah Ibtidaiyah. Pernah menjadi pengurus HMJ PGMI IAIN Tulungagung periode 2018/2019. Sedang menjadi buruh tulis dan baca (*proofreader*) di Mojok.co. Pernah menjual isi kepala di Remotivi, Theovlogy, dan Logos.id. Menyambungkan hidup dengan mengabadikan keresahan hati menjadi royalti; Antologi Dunia Aksara

I: Melintas Batas (Rose Book, 2018), Pantaskah Seorang Anak Petani Menjadi Sarjana ? (Menara Madinah, 2018), Sepisau Puisi (MFA Buplising, 2018), Antologi Dunia Aksara II: Tembang Aksara (Rose Book, 2019), Why I'm Not Religious ? (LKIS Group, 2019), It's All About RelationSHIT (Circa, 2019). Pernah bercita-cita menjadi Tuhan semasa kecilnya. Manusia kolot dengan idealism *Brand Your Idea, Not Yourself* (Jual Idemu, Bukan Dirimu).



Nama Muhammad Atsan Fatkur Rohman, lahir di Blitar 8 Agustus 1999, anak ke dua dari 3 bersaudara. Alamat Ds. Jiwut, kec. Nglegok, kab. Blitar. Hobi jalan-jalan dan mengedit, Pendidikan MI Roudhotul Mubtadiin lulus tahun 2012, MTsN 2 Kota Blitar lulus tahun 2015, MAN Kota Blitar lulus pada tahun 2018, dan sekarang menempuh pendidikan S1 di IAIN Tulungagung jurusan Manajemen Keuangan Syariah. Akun Instagram @atsanfr dan email: atsanfatkur12@gmail.com@gmail.com



Nama saya Tio Nanda Veryan biasa dipanggil Tio. Kelahiran Trenggalek 21 April 2000. Tempat tinggal saya di Ds. Sambirejo, kec. Trenggalek, kab. Trenggalek. Saya anak pertama dari 2 bersaudara. Hobi saya traveling dan main game, kadang juga melakukan hal-hal yang tidak berguna. Riwayat pendidikan saya mulai SDN 1 Pule lulus pada tahun 2012 kemudian SMP 1 Pule lulus pada tahun 2015 dan SMKN 1 Pagolan lulus pada tahun 2018 dan sekarang sedang menempuh S1 jurusan Ekonomi Syariah di IAIN Tulungagung.

*Cerita Dalam  
Dekapan Pandemi*