

POTENSI DESA DENGAN
**KEARIFAN
LOKAL**

SEBAGAI FAKTOR
KEMAJUAN DESA

Pandemi covid-19 yang berdampak pada tingkat Universitas salah satunya adalah kegiatan KKN yang seharusnya dilaksanakan dengan turun langsung ke masyarakat menjadi dilakukan secara online, hal ini pun membuat program-program yang dilaksanakan dapat dilakukan di rumah tanpa adanya kontak langsung dengan orang lain. Salah satunya adalah dengan terbitnya buku ini, buku ini berisikan potensi desa dari masing-masing anggota kelompok yang menceritakan berbagai keindahan dan UMKM desa yang menjadi keunggulannya. Tulisan ini ditulis dalam kurun waktu yang singkat. Namun tidak akan merubah makna yang tersirat didalamnya.



PENERBIT BIRU ATMA JAYA
Jalan Mayor Sujadi No. 7 Plosokandang,
Kedungwaru, Tulungagung, Jawa Timur.
penerbitbiruatmajaya@gmail.com



POTENSI DESA DENGAN KEARIFAN LOKAL SEBAGAI FAKTOR KEMAJUAN DESA



POTENSI DESA DENGAN
**KEARIFAN
LOKAL**

SEBAGAI FAKTOR
KEMAJUAN DESA

Rizal Furqan Ramadhan, dkk

Potensi Desa Dengan Kearifan Lokal Sebagai Faktor Kemajuan Desa

Rizal Furqan Ramadhan, dkk

Biru Atma Jaya



Potensi Desa Dengan Kearifan Lokal Sebagai Faktor Kemajuan Desa

Penulis : Rizal Furqan Ramadhan, Ajeng Rizqina
Cahyaningtyas, Dona Yulianingrum Wibowo, Elvy Yulia
Kusumaningrum, Frida Adi Puspita, Lailin Asmaul Husna, Luki Eka
Fitriani, M. Satrio Aji, Muhammad Cholid Syaifulloh Hasan, Meliana
Wijayanti, Mohammad Irfan Maulana, Yusuf Toriqfai.

Editor : Rizal Furqan Ramadhan, S.Kom., M.T
Penyunting : Rizal Furqan Ramadhan, S.Kom., M.T
Desain Sampul : M. Ali Imron Hamzah
Tata Letak : M Rudi Cahyono

Biru Atma Jaya

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

Cetakan Pertama,
Agustus 2021 vi + 74 halaman; 14,8 x 21 cm

ISBN: 978-623-5529-00-4

@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

Bismillahirrohmanirrohim

Puji syukur kepada Allah SWT atas limpahan rahmat dan berkat-Nya kepada kita semua, sehingga buku antologi Kuliah Kerja Nyata Virtual Dari Rumah (KKN VDR) ini dapat terselesaikan dengan baik tanpa hambatan apapun.

Buku ini disusun dalam rangka melaporkan semua kegiatan serta aktifitas yang dilakukan oleh mahasiswa IAIN Tulungagung, khususnya kelompok KKN VDR 66. Bagi dosen, kegiatan KKN ini merupakan salah satu kewajiban dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi pada aspek pengabdian masyarakat. Dimana setiap dosen wajib untuk menyumbangkan tenaga dan pikiran demi kemajuan masyarakat pada umumnya. Bagi Mahasiswa, KKN ini merupakan salah satu bentuk kegiatan peningkatan sosial dari mahasiswa dimasyarakat. Selain itu, KKN VDR ini merupakan salah satu prasyarat mahasiswa untuk melanjutkan ke jenjang yang lebih tinggi dalam kegiatan perkuliahannya.

Pelaksanaan KKN dalam bentuk VDR berbeda sekali dengan periode sebelumnya yang masih menggunakan metode blended (tatap muka dan daring). Pada KKN VDR gelombang 2 ini menggunakan sistem *full daring*, sehingga seluruh kegiatan berlangsung di daerah tempat tinggal mahasiswa. Tugas yang dikerjakan mahasiswa selama menjalani KKN VDR disesuaikan dengan kondisi mereka yang hanya bisa berkomunikasi secara daring.

Kekurangan dalam pelaksanaan KKN VDR ini akan menjadikan bahan evaluasi kedepannya baik untuk dosen maupun mahasiswa. Karena KKN ini dilaksanakan di tengah pandemi dan



harus berprotokol kesehatan yang ketat. Semoga pengalaman yang didapatkan oleh mahasiswa menjadikan sebuah pelajaran serta semua pihak yang terlibat mendapatkan barokah dan berkah. Amiiin.

Tulungagung, 25 Agustus 2021

Dosen Pembimbing Lapangan

Rizal Furqan Ramadhan, S.Kom, M.T

DAFTAR ISI

<i>PENGANTAR</i>	<i>iii</i>
<i>DAFTAR ISI</i>	<i>v</i>
<i>PANDEMI DAN KKN</i>	
Rizal Furqan Ramadhan -----	1
<i>PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM POTENSI DESA</i>	
Ajeng Rizqina Cahyaningrum-----	5
<i>POTENSI RUMAH COKLAT SEBAGAI WISATA EDUKASI DI DESA KARANGAN KECAMATAN KARANGAN KABUPATEN TRENGGALEK</i>	
Dona Yulianingrum Wibowo -----	13
<i>KEBERLANGSUNGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) WIWIK KUE PLANDAAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19</i>	
Elvy Yulia Kusumaningrum -----	19
Perbankan Syariah Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah -----	19
<i>POTENSI UMKM DI DESA BENCE KECAMATAN GARUM KABUPATEN BLITAR</i>	
Frida Adi Puspita-----	25
<i>PERKEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN PERTANIAN DALAM PENINGKATAN POTENSI DESA</i>	
Lailin Asma'ul Husna -----	31
<i>PENGARUH OBJEK WISATA BUKIT TELETUBIES TERHADAP PEREKONOMIAN MASYARAKAT DESA SUMBERASRI</i>	
Luki Eka Fitriani-----	37



***KELANGSUNGAN USAHA KERAJINAN BATU MARMER DI
KECAMATAN CAMPURDARAT DI TENGAH-TENGAH MASA PANDEMI
COVID-19***

M. Satrio Aji ----- 43

POTENSI DESA PLOSOKANDANG

Muhammad Cholid Syaifulloh Hasan ----- 47

DESAS MUNGILKU DENGAN KEINDAHANNYA

Meliana Wijayanti ----- 53

NASIB PERSANDALAN DI DESA WEDORO

Mohammad Irfan Maulana ----- 59

***STRATEGI PEMASARAN DAN PENGEMBANGAN UMKM MEBEL
PUTRA DHARMA DI DESA SUMBERBENDO PADA MASA PANDEMI
COVID-19***

Yusuf Toriqfai ----- 65

DAFTAR PUSTAKA 73

PANDEMI DAN KKN

Rizal Furqan Ramadhan

*Dosen Pembimbing Lapangan
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Sudah dua tahun pandemi covid19 menyerang dunia termasuk Indonesia. Seluruh aktifitas manusia menjadi terganggu seperti pada bidang ekonomi dan pendidikan. Segala aspek yang menjadi keseharian manusia mendadak berubah total bahkan beberapa sangat merugikan. Pada bidang ekonomi, adanya pandemi tentu mengurangi kekuatan pendapatan masyarakat khususnya yang berprofesi sebagai pelaku usaha skala kecil (pedagang kaki lima dll). Pada profesi tersebut tentu penghasilan yang didapat dari hasil berjualan tiap hari yang diharuskan *face to face* dengan pembeli. Ketika pandemi datang secara tiba-tiba, para pengusaha tersebut akan merasa sangat berat dalam mencari keuntungan karena efek dilarangnya berkerumun. Di sisi lain, para pegiat digital yang melihat permasalahan ini mampu berbondong-bondong menawarkan banyak terobosan dalam mengatasi masalah di bidang kesejahteraan ekonomi. Berjualan dan transaksi tidaklah harus tatap muka, bisa melalui media elektronik hanya dengan menggunakan akses internet semua konsumen bisa langsung dengan mudah membeli.

Terkadang ada resiko dan ada juga manfaat dari sebuah musibah yang dibuat oleh Allah SWT kepada seluruh umatnya.

Pada sektor pendidikan pun juga mengalami perubahan yang lumayan signifikan. Para siswa dan guru yang biasanya bisa bertatap muka haruslah dibatasi serta harus menggunakan perangkat online untuk menjalani proses pembelajaran. Hal ini



menimbulkan permasalahan khususnya bagi siswa di pendidikan dasar, yang masih banyak butuh pendampingan langsung dari para gurunya. Akibatnya orang tua yang tidak memiliki *basic* pendidikan mumpuni harus *kelabakan* menghadapi pembelajaran *daring* ini. Disisi lain, sama halnya dengan sektor ekonomi. Para pegiat digital diuntungkan dengan kondisi pembelajaran *daring*. Mereka beramai – ramai membuat aplikasi pembelajaran *daring* yang banyak dibutuhkan oleh lembaga pendidikan terutama perguruan tinggi.

Kondisi yang telah disebutkan diatas merupakan bagian dari efek yang ditimbulkan dengan adanya pandemi. Perguruan Tinggi adalah pencetak kader *agent of change*, salah satu aktifitas wajib bagi mahasiswa sebagai *agent of change* adalah Kuliah Kerja Nyata. Imbas dari pandemi, pelaksanaan KKN di IAIN Tulungagung dilaksanakan secara *full daring*. Keputusan ini sangat berani dilakukan oleh pihak LP2M dalam mengatasi pandemi supaya kegiatan KKN tetap berjalan. Disisi lain, hal ini adalah sebuah terobosan yang bisa dicontoh oleh perguruan tinggi lain. Bahwasanya meskipun terjadi *pagebluk* yang tiada akhir, kegiatan wajib mahasiswa masih bisa dilaksanakan dengan berbagai batasan yang tentunya tidak memberatkan mahasiswa selaku pelaku.

Konsep virtual dari rumah merupakan ide yang inovatif dan efisien dalam menjalani KKN VDR tanpa harus bertatap muka baik dosen maupun mahasiswa ketika berkoordinasi. Beberapa program kerja wajibpun mampu dilaksanakan mahasiswa tanpa mengurangi esensi dari KKN. Moderasi Beragama, KKN Virtual serta Vlog kreatif adalah beberapa program wajib yang harus dilakukan oleh mahasiswa. Secara tidak langsung, kelincahan dan kreatifitas mahasiswa dalam menggunakan media elektronik dan aplikasi *daring* seperti *smartphone*, aplikasi *zoom* menjadi meningkat. Mereka semakin mampu mengikuti perkembangan

teknologi baik dan langsung diimplementasikan dalam kegiatan KKN.

Elemen masyarakat yang terlibat dalam kegiatan KKN VDR betul betul antusias serta mendukung penuh. Tokoh agama, tokoh masyarakat serta pihak pihak lain yang terlibat dengan senang hati memberikan segala info yang dibutuhkan oleh mahasiswa demi menunjang kewajiban mereka memenuhi aktifitas wajib ini. Dari sini bisa ditarik sebuah kesimpulan bahwa dalam hal apapun sering ditemui bahwa manusia tidak bisa menyelesaikan masalahnya sendiri dan harus membutuhkan bantuan dari orang lain. Ada banyak hikmah yang bisa dipetik dari pandemi ini. Dan semua pihak tentunya juga sangat berharap musibah ini segera berakhir serta bisa menjalani hidup normal seperti sedia kala. Amiin ya rabbal 'alamin.....

PEMBERDAYAAN MASYARAKAT DALAM POTENSI DESA

Ajeng Rizqina Cahyaningrum

*Manajemen Keuangan Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Industri pariwisata semakin besar pengaruh dan perkembangannya terhadap perekonomian global saat ini. United Nation of World Tourism Organization (UNWTO) menetapkan industri pariwisata sebagai industri terbesar keempat (setelah fuels, chemicals, dan automotive products). Banyak negara-negara di dunia yang fokus pada pengembangan pariwisata sejak beberapa tahun terakhir ini, termasuk Indonesia. Indonesia mempunyai kekayaan alam dan budaya yang merupakan komponen penting dalam pengelolaan dan pengembangan pariwisata. Salah satu dampak positif dari pengembangan pariwisata di Indonesia adalah meningkatkan pendapatan devisa. Kedung Cinet adalah sebuah ngarai di kawasan tengah hutan yang dikelilingi oleh tebing bebatuan kapur berukir yang berada di Desa Klitih, Kecamatan Plandaan, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Kedung Cinet menjadi salah satu Pariwisata di Jombang yang dikenal sebagai spot swafoto yang menarik. Para pengunjung menyebut Kedung Cinet mirip miniatur Grand Canyon yang di Colorado Amerika Serikat. Di sisi Kedung Cinet atas berupa deretan palung jurang dan goa di dasar tebing yang berornamen relief berlapis-lapis. Seluruh lokasi menyatu dengan aliran sungai dikelilingi dinding curam bebatuan khas gua. [Sedangkan lokasi di bagian bawah terdapat sebuah telaga berukuran setengah lapangan bola dengan aliran air yang



bening. Tak beda jauh dengan lokasi di bagian atas, seluruh telaga juga terdapat relief bebatuan cadas dengan sudut kemiringan 45 hingga 90 derajat. Kedung Cinet berada di Desa Klitih, Kecamatan Plandaan, Jombang. Lokasinya terletak di tengah area hutan. Sebelum mencapai area hutan, jika dari Jombang, ambil arah ke Ploso. Sampai di jembatan sungai Brantas, belok kanan arah ke Plandaan/Nganjuk/Kertosono. Terus berjalan melalui jalan yang berdampingan dengan sungai Brantas sampai riba di jembatan Polsek Plandaan. Selanjutnya, belok kanan atau ke arah Plandaan sampai di Desa Pojok Klitih. Kemudian melewati jembatan gantung sepanjang 60 meter diatas telaga cinet. Terus jalan dan ikuti petunjuk arah ke Kedung Cinet hingga memasuki area hutan.

Kedung Cinet

Kedung Cinet adalah sebuah ngarai di kawasan tengah hutan yang dikelilingi oleh tebing bebatuan kapur berukir yang berada di Desa Klitih, Kecamatan Plandaan, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Kedung Cinet menjadi salah satu Pariwisata di Jombang yang dikenal sebagai spot swafoto yang menarik. Para pengunjung menyebut Kedung Cinet mirip miniatur Grand Canyon yang di Colorado Amerika Serikat. Di sisi Kedung Cinet atas berupa deretan palung jurang dan goa di dasar tebing yang berornamen relief berlapis-lapis. Seluruh lokasi menyatu dengan aliran sungai dikelilingi dinding curam bebatuan khas gua. [Sedangkan lokasi di bagian bawah terdapat sebuah telaga berukuran setengah lapangan bola dengan aliran air yang bening. Tak beda jauh dengan lokasi di bagian atas, seluruh telaga juga terdapat relief bebatuan cadas dengan sudut kemiringan 45 hingga 90 derajat. Kedung Cinet berada di Desa Klitih, Kecamatan Plandaan, Jombang. Lokasinya terletak di tengah area hutan. Sebelum mencapai area hutan, jika dari Jombang, ambil arah ke Ploso. Sampai di jembatan sungai Brantas, belok kanan arah ke Plandaan/Nganjuk/Kertosono. Terus berjalan melalui jalan yang

berdampingan dengan sungai Brantas sampai riba di jembatan Polsek Plandaan. Selanjutnya, belok kanan atau ke arah Plandaan sampai di Desa Pojok Klitih. Kemudian melewati jembatan gantung sepanjang 60 meter diatas telaga cinet. Terus jalan dan ikuti petunjuk arah ke Kedung Cinet hingga memasuki area hutan.

Upaya Dalam Mengembangkan Potensi Desa

Upaya berarti usaha, ikhtiar (untuk mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan, mencari jalan keluar, dan sebagainya). Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia Edisi III tahun 2003 yang dimaksud dengan “Upaya adalah usaha; ikhtiar (untuk mencapai suatu maksud, memecahkan persoalan, mencari jalan keluar); daya upaya”. Menurut Poerwadarminta (1991 : 574), “Upaya adalah usaha untuk menyampaikan maksud, akal dan ikhtiar. Upaya merupakan segala sesuatu yang bersifat mengusahakan terhadap sesuatu hal supaya dapat lebih berdaya guna dan berhasil guna sesuai dengan maksud, tujuan dan fungsi serta manfaat Suatu hal tersebut dilaksanakan”. Dari beberapa pengertian diatas, penulis dapat menyimpulkan bahwa pengertian upaya adalah usaha yang dilakukan dengan segala kekuatan agar mendapatkan hasil yang maksimal terhadap sesuatu yang dilakukan. Perum Perhutani melakukan berbagai upaya dalam menarik minat wisatawan Kedung Cinet Jombang seperti berikut

1. Penghijauan

Penghijauan adalah proses, cara, perbuatan membuat supaya menjadi hijau ; penanaman (tanah atau lereng gunung yang gundul) dengan pohon-pohonan agar udara menjadi sejuk dan bersih atau agar erosi dapat dicegah. (Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia) Penghijauan adalah suatu usaha menanam lahan-lahan kritis, baik dari segi hidroorologis, fisik, teknis maupun sosial ekonomi, dengan jenis tanaman tahunan atau perumputan, serta pembuatan

bangunan pencegah erosi tanah di areal yang tidak termasuk areal hutan negara (Manan, 1978). Dari beberapa pengertian Penghijauan diatas, penulis menyimpulkan bahwa penghijauan adalah penanaman pohon dalam lahan yang kosong agar terciptanya udara yang sejuk.

2. Fasilitas

Menurut Spillane (1994 : 67) Fasilitas merupakan sarana dan prasarana yang mendukung operasional objek wisata untuk mengakomodasi segala kebutuhan wisatawan, tidak secara langsung mendorong pertumbuhan tetapi berkembang pada saat yang sama atau sesudah atraksi berkembang.

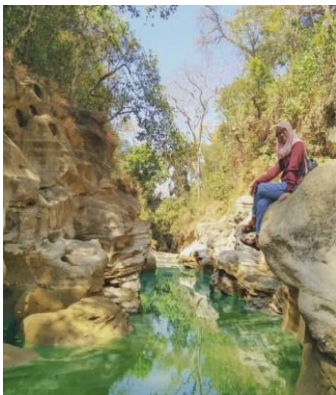
3. Promosi

Hasan (2015:259), Promosi merupakan variabel khusus pemasaran untuk menarik perhatian wisatawan potensial ke destinasi tertentu dan menikmati berbagai kegiatan yang dirancang dalam pariwisata. Dalam bisnis promosi dimaknai untuk menginformasikan, membujuk, dan mengingatkan wisatawan baik secara langsung maupun tidak langsung tentang suatu produk atau brand yang dijual kepada calon wisatawan tentang produk yang ditawarkan dengan memberitahukan tempat-tempat di mana orang dapat melihat atau melakukan pembelian pada waktu dan tempat yang tepat. Cara berpromosi berbeda-beda, tergantung dimana akan berpromosi, online atau offline atau kombinasi keduanya. Strategi promosi berkaitan dengan masalah perencanaan, pelaksanaan, dan pengendalian komunikasi persuasive dengan pelanggan. Biasanya hal ini untuk menentukan proporsi personal selling, iklan, dan promosi penjualan. Ada empat strategi pokok dalam strategi promosi,

yaitu strategi promosi, strategi pengeluaran promosi, strategi bauran, promosi, strategi pemilihan media, strategis.

4. Kerjasama Masyarakat

Bachtiar (2004) bahwa "Kerjasama merupakan sinergisitas kekuatan dari beberapa orang dalam mencapai satu tujuan yang diinginkan. Kerjasama akan menyatukan kekuatan ide-ide yang akan mengantarkan pada kesuksesan". Davis (dalam Dewi, 2006) bahwa, "Kerjasama adalah keterlibatan mental dan emosional orang-orang di dalam situasi kelompok yang mendorong mereka untuk memberikan kontribusi kepada tujuan kelompok atau berbagai tanggung jawab pencapaian tujuan".¹



Karena lokasinya masih sangat alami, sangatlah perlu berhati-hati saat bertandang ke sini. Ada beberapa hal yang perlu untuk diperhatikan, misalnya saja saat terbaik untuk bekunjung ke Kedung Cinet ini adalah saat musim kemarau, karena jalannya akan lebih mudah. Persiapkan kondisi fisik agar tidak kelelahan saat menempuh perjalanan,

bawalah peta cadangan, jangan malu bertanya pada penduduk sekitar jika dirasa tersesat. Kedung Cinet memang cantik, alangkah baiknya kita sebagai traveler menjaga kealamian yang disuguhkan oleh alam. Dengan cara, tidak membuang sampah sembarangan dan jika membawa sampah, bawa pulang untuk dibuang di

¹ Iklima Aminatuz Zuhriah, Upaya Perhum Perhutani, <http://repository.unair.ac.id/94262/4/4.%20BAB%201%20PENDAHULUAN%20.pdf> (diakses pada 12 juni 2021 pukul 19.24)

tempatnyanya. Jangan membuat sampah di sembarang tempat karena sangat bisa merusak alam.¹

Meski berada di lokasi terpencil bukan berarti pemandangan Kedung Cinet tidak dapat memanjakan mata. Kedung Cinet akan mengingatkan Anda pada kemegahan tebing-tebing Grand Canyon di di Colorado, Amerika Serikat, meskipun dalam versi mini. Lokasinya berada di tengah hutan, sehingga masih sedikit wisatawan yang mengeksplor keindahan Kedung Cinet. Tidak sedikit pula yang menyebut Kedung Cinet adalah Green Canyonnya Jombang. Karena aliran sungai yang mengendap berwarna biru musim kemarau yang membuat tempat ini tampak seperti Green Canyon Cerita yang berkembang, dulu Kedung Cinet sering digunakan sebagai tempat mandi (pemandian) para prajurit dan dayang istana dari kerajaan Mojopahit yang terkenal. Bagi anda yang berminat ke Kedung Cinet harus memerhatikan waktu berkunjung saat waktu musim hujan, arus sungai di Kedung Cinet sangat deras. Kawasan Kedung Cinet bisa di bilang masih asri dan alami karena belum banyak yang tahu tentang keberadaan Grand Canyon Mini ini. Sementara untuk ongkos masuk Kedung Cinet masih gratis.²

Kesimpulan

Kedung Cinet adalah sebuah ngarai di kawasan tengah hutan yang dikelilingi oleh tebing bebatuan kapur berukir yang berada di Desa Klitih, Kecamatan Plandaan, Kabupaten Jombang, Jawa Timur. Kedung Cinet menjadi salah satu Pariwisata di Jombang yang dikenal sebagai spot swafoto yang menarik. Para pengunjung

1 Nuril Azizah, Rekomendasi Tempat Nongkrong di Semarang, Suasana Sejuk dan Nyaman, <https://travelingyuk.com/4-rekomendasi-tempat-nongkrong-di-semarang/291465/> (diakses pada 12 juni 2021 pukul 20.00)

2 Kedung Cinet JombangDaya Tarik Keindahannya Begitu Luar Biasa, <https://ksmtour.com/informasi/tempat-wisata/jawa-timur/kedung-cinet-jombang-daya-tarik-keindahannya-begitu-luar-biasa.html>

menyebut Kedung Cinet mirip miniatur Grand Canyon yang di Colorado Amerika Serikat. Di sisi Kedung Cinet atas berupa deretan palung jurang dan goa di dasar tebing yang berornamen relief berlapis-lapis. Seluruh lokasi menyatu dengan aliran sungai dikelilingi dinding curam bebatuan khas gua. [Sedangkan lokasi di bagian bawah terdapat sebuah telaga berukuran setengah lapangan bola dengan aliran air yang bening. Tak beda jauh dengan lokasi di bagian atas, seluruh telaga juga terdapat relief bebatuan cadas dengan sudut kemiringan 45 hingga 90 derajat. Kedung Cinet berada di Desa Klitih, Kecamatan Plandaan, Jombang. Lokasinya terletak di tengah area hutan. Sebelum mencapai area hutan,

POTENSI RUMAH COKLAT SEBAGAI WISATA EDUKASI DI DESA KARANGAN KECAMATAN KARANGAN KABUPATEN TRENGGALEK

Dona Yulianingrum Wibowo

Akuntansi Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah

Desa Karanganyan merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Karanganyan, Kabupaten Trenggalek. Luas wilayah desa Karanganyan antara lain 571 hektar, yang terdiri dari 85% dataran rendah, dan 15% perbukitan atau lereng. Jumlah penduduk desa Karanganyan mencapai 6.683 jiwa, dengan jumlah 3 Dusun, 32 Rukun Tetangga (RT), dan 8 Rukun Warga (RW). Adapun batas-batas desa Karanganyan antara lain di sebelah Utara berbatasan dengan Desa Kerjo dan Desa Salamrejo, di sebelah Selatan berbatasan dengan Desa Jati, di sebelah Timur berbatasan dengan desa Kedungsigit dan Desa Salamrejo, dan di sebelah Barat berbatasan dengan Desa Kerjo.

Desa Karanganyan memiliki beberapa potensi di berbagai sektor diantaranya sektor pertanian, sektor industri, sektor pelayanan publik, sektor pariwisata dan sektor budaya. Dalam bidang sektor industri terdapat beberapa unggulan antara lain bank sampah, pabrik rokok, konveksi, masjid pembuatan kuba, mebel serta pembuatan berbagai makanan ringan ataupun pembuatan oleh-oleh khas trenggalek seperti tempe kripi, alen-alen, sale,



ampyang (rengginan), maupun opak gadung dan lain-lain yang dapat meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar.

Mayoritas penduduk desa karangan bermata pencaharian sebagai petani, pedagang, pegawai negeri sipil (PNS), TNI/Polri dan sebagainya. Dalam sektor pertanian panen yang dihasilkan oleh petani antara lain padi, jagung, dan kedelai. Selain itu, tanaman coklat merupakan tanaman unggulan yang berada di Desa Karang, Kecamatan Karang, Kabupaten Trenggalek. Keunggulan coklat yang dihasilkan di beri nama "TIGCO" atau kepanjangannya dari Trenggalek Iso Gawe Coklat.

Perkebunan kakao sendiri dilakukan di lahan atau perkebunan masyarakat bahkan ada yang menanam kakao di pekarangan rumahnya. Hal ini tentunya menjadi sebuah peluang bagi investor ataupun petani untuk mengembangkan usahanya dan juga memiliki nilai tambah yang besar dalam agribisnis kakao.

Kakao merupakan salah satu komoditas perkebunan yang peranannya sangat penting dalam pembuatan coklat, biji kakao akan menghasilkan produk olahan yang dikenal dengan nama coklat. Sebelum diolah menjadi coklat biji kakao terlebih dahulu harus melalui beberapa proses sebelum menjadi coklat. Coklat berasal dari biji kakao. Coklat memiliki berbagai kandungan yang bermanfaat bagi kesehatan tubuh diantaranya melindungi tubuh dari paparan radikal bebas, meredakan stress, menjaga kesehatan dan fungsi otak, menjaga tekanan darah dan menurunkan resiko penyakit jantung, dan sebagainya. Selain itu, coklat juga dipercaya akan antioksidan.

Kabupaten Trenggalek merupakan salah satu dari sekian kabupaten penghasil kakao di Jawa Timur. Akan tetapi, produktivitas kakao di kabupaten trenggalek masih rendah, hal tersebut terjadi karena pengembangan budidaya kakao yang mengalami beberapa kendala ataupun hambatan diantaranya mengalami serangan hama atau penyakit serta kurangnya sumber

daya manusia tentang pengolahan kakao. Hal ini terjadi dikarenakan petani kakao memperoleh keahlian bercocok tanam yang sifatnya masih tradisional atau keahlian yang didapatkan turun temurun dari pendahulu. Ada beberapa masyarakat yang menanam tanaman kakao di pekarangan rumahnya dan disamping itu masyarakat juga memiliki pekerjaan lain. Hal ini menyebabkan produksi pertanian kakao belum maksimal, sedangkan harga kakao kering di pasaran terbilang masih stabil. Selain itu, pengolahan biji kakao tidak mendapatkan pengolahan dengan baik akan mengakibatkan kualitas dari biji kakao akan menurun dan menyebabkan harganya rendah.

Oleh karena itu Dinas Pertanian dan Pangan Kabupaten Trenggalek berusaha untuk mengembangkan dan juga memberikan nilai tambah untuk produk hasil kakao dengan mendirikan Rumah Coklat di Desa Karang Kecamatan Karang Kabupaten Trenggalek. Peresmian Rumah Coklat dilakukan oleh Bapak Emil Dardak selaku Bupati Trenggalek pada bulan Februari 2017. Diharapkan dengan diresmikannya Rumah Coklat dapat memberikan pengaruh yang signifikan terhadap produksi kakao dan juga Rumah Coklat berusaha menampung hasil kakao olahan masyarakat untuk di olah menjadi produk jadi yang siap dipasarkan langsung kepada masyarakat serta dapat meningkatkan produk usaha mikro kecil menengah (UMKM) dengan menggunakan coklat sebagai bahan dasar.

Rumah Coklat (House of Chocolate) merupakan destinasi wisata edukasi pengolahan coklat dan wisata kuliner yang berbahan dasar coklat, yang berada di jalan raya karangan – dongko atau lebih tepatnya berada di depan lapangan karangan. Rumah coklat memiliki konsep "wisata edukasi" dimana pengunjung dapat belajar tentang coklat seperti belajar menanam bibit kakao, budidaya kakao, panen kakao, teknik fermentasi, cooking class, serta pengolahan coklat dan juga memiliki kebun

mini kakao yang mana merupakan pohon coklat. Selain itu, terdapat proses pengolahan kakao serta berbagai macam makanan yang pembuatannya menggunakan bahan dasar coklat.

Rumah Coklat menyediakan berbagai macam aneka makanan dan minuman dengan harganya yang cukup terjangkau mulai dari Rp 3.500 hingga Rp 10.000, adapun aneka macam makanan dan minuman seperti coklat, puding sedot, choco milk, mie coklat, permen coklat, burger hijau, burger pink, hotdog hijau dan hotdog pink, pizza, roti, camilan ataupun menjual produk coklat bubuk "Tigco" dan masih banyak menu lainnya. Pada saat memesan minuman coklat, minuman terlebih dahulu harus di kocok sebelum di konsumsi. Agar pada saat meminumnya terasa lebih enak dan merasakan sensasi coklatnya. Minuman coklat yang di jual rumah coklat original yakni minuman coklat yang diproduksi tanpa tambahan krimer atau susu di dalamnya.

Destinasi wisata rumah coklat mempunyai lahan yang sangat luas dan disana juga telah dibangun patung coklat yang dijadikan lambang dari rumah coklat. Sering kali destinasi rumah coklat di jadikan wisata kunjungan bagi para pelajar dari berbagai kalangan sekolah baik dari PAUD, TK, SD, MI, dimana para pelajar yang berkunjung akan melakukan salah satu program yang ada di rumah coklat yakni cooking class ataupun para pelajar akan melakukan berbagai macam permainan. Setelah para pelajar selesai melakukan permainan, para pelajar akan beristirahat sejenak dengan menikmati makanan masing-masing yaitu mie coklat dan minuman coklat.

Di rumah coklat terdapat parking area yang luas, ada juga spot foto instagram yang mana para pengunjung ingin berfoto dan ingin memposting di instagram atau mungkin postingan dari para pengunjung bisa repost oleh admin rumah coklat. Selain itu, para pengunjung juga disugahi pemandangan pohon coklat yang mengelilingi tempat duduk yang bisa ditempati para pengunjung

dan jika pengunjung tidak ingin duduk di sana pengunjung bisa duduk di gazebo atau gubuk coklat dengan menikmati pemandangan ikan-ikan yang berada tepat mengelilingi gubuk coklat sambil menikmati makanan ataupun minuman yang telah dipesan. Tentunya dengan adanya rumah coklat ini akan menambah pengetahuan masyarakat tentang aneka kakao dan coklat dan juga akan meningkatkan perekonomian masyarakat, apalagi antusiasme dari masyarakat sekitar dan para pengunjung luar yang terus berdatangan ke rumah coklat untuk mengetahui beragam aneka kakao serta pengolahan atau produk yang ditawarkan dengan bahan dasar kakao.

KEBERLANGSUNGAN USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) WIWIK KUE PLANDAAN DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Elvy Yulia Kusumaningrum

Perbankan Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah

Saya adalah seorang mahasiswa angkatan 2018 yang sekarang sedang menjalankan kegiatan Kuliah Kerja Nyata atau biasa disebut dengan KKN. KKN merupakan salah satu kegiatan dimana mahasiswa akan mendapatkan banyak pengalaman – pengalaman berharga dalam menjalankan kegiatan bermasyarakat dan membantu menumbuh kembangkan potensi Sumber Daya Manusia dengan menjalankan program kerja-program kerja yang dibentuknya. Namun KKN kali ini berbeda dengan sebelumnya. Mengingat sedang maraknya pandemi Covid-19 mengharuskan kami para mahasiswa termasuk saya untuk melakukan KKN VDR atau virtual dari rumah.

Kali ini saya mendapatkan tugas KKN dimana saya harus mereview potensi desa yang ada di desa saya dan salah satunya adalah UMKM yang dijalankan oleh penduduk desa saya. Saya tinggal di salah satu desa yang berada di Kabupaten Tulungagung, lebih tepatnya yaitu di desa Plandaan. Desa Plandaan tergolong desa yang kecil karena hanya terdiri dari dua dusun yaitu dusun Anengjoyo dan dusun Baliyoso. Desa Plandaan terdiri dari 22 RT dan terdiri dari 4 RW. Banyak penduduk desa Plandaan yang



membuka usaha dirumah masing-masing. Dan saya tertarik untuk mereview usaha yang tengah dijalankan oleh tetangga saya yaitu usaha catering Wiwik Kue Plandaan. Karena di tengah maraknya pandemi Covid-19 ini tentu berdampak pada tingkat penjualan di usaha catering Wiwik Kue Plandaan.

Salah satu penunjang kekuatan ekonomi di Indonesia pada saat ini adalah dengan hadirnya pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Keberadaan UMKM saat ini memiliki peran yang sangat luas, karena hampir sebagian besar usaha yang ada di Indonesia didominasi oleh usaha mikro, kecil dan menengah. UMKM dapat mengurangi angka pengangguran pada masyarakat kecil karena angka penyerapan tenaga kerja yang begitu tinggi oleh UMKM. Namun dengan adanya pandemi Covid-19 ini tentu membawa dampak terhadap UMKM-UMKM tersebut. Salah satu UMKM yang terkena dampak dari pandemi Covid-19 ini yaitu adalah usaha tetangga saya Wiwik Kue Plandaan.

Usaha Wiwik Kue Plandaan merupakan salah satu UMKM yang bergerak di bidang catering. Lokasi Wiwik Kue Plandaan tepatnya berada di Jalan Kapten Kasihin No.18 Gang.4 RT.02 RW. 03 Desa Plandaan, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung. Nama usaha Wiwik Kue Plandaan diambil dari nama pemilik usaha yaitu Ibu Wiwik Agustinningrum dan untuk Plandaan merupakan lokasi UMKM tersebut. Ibu Wiwik yang lulusan dari salah satu SMK yang berada di Tulungagung ini dulunya memiliki cita-cita untuk mendirikan usaha catering. Pada saat duduk di bangku SMK, Ibu Wiwik mengambil jurusan tata boga. Membuat kue-kue juga merupakan salah satu hobbinya. UMKM Wiwik Kue Plandaan didirikan pada tahun 2002 oleh Ibu Wiwik bersama dengan suaminya. Bapak Slamet. Modal awal mendirikan usaha catering ini hanya dengan uang kira-kira 5 juta saja. Modal tersebut di dapatkan dari uang pribadi hasil tabungan Ibu Wiwik beserta suaminya. Dari modal 5 juta tersebut dibelikan

bahan-bahan seperti tepung terigu, telur, margarin, dan lain-lain. Tidak hanya itu, Ibu Wiwik juga membeli alat-alat untuk membuat roti seperti mixer, oven, loyang, wadah-wadah, dan lain-lainnya. Dulunya proses produksi juga hanya bertempat di rumah pribadi. Proses penjualan juga pada saat itu tergolong masih sangat sedikit karena masih minimnya media untuk promosi. Jadi orang-orang hanya mengetahui dari mulut ke mulut saja. Untuk customer orang luar juga masih sangat sedikit, karena kebanyakan yang pesan adalah kerabat-kerabatnya sendiri serta saudara-saudaranya juga.

Saat ini Usaha Wiwik Kue Plandaan sudah semakin berkembang karena pelaku usaha dapat memanfaatkan dengan baik media sosial sebagai media pemasarannya. Pelaku usaha menggunakan media sosial Facebook dan Instagram untuk memasarkan produknya agar semakin mudah dikenal oleh orang lain dengan jangkauan yang luas. Menurutnya, dengan menggunakan media sosial sebagai media pemasaran usahanya menjadi sangat mudah dalam memasarkan produk-produk yang dijualnya.

Beraneka macam kue-kue yang dijual oleh Ibu Wiwik untuk pesanan acara-acara mulai dari kue yang tradisional bahkan sampai kue modern juga ada seperti kue lapis, kuetok, jongsong, kue kukus, dadar gulung, apem, lemper, mendhut, pie buah, sus buah, sus sosis telur, beraneka macam kue, pudding, cumcum, sosis solo, bikang ambon, dan masih banyak lagi macamnya. Sistem penjualan pada usaha Wiwik Kue Plandaan ini yaitu harus pesan dahulu karena tidak ada kue yang ready dan siap untuk dibeli. Sistem pemesanan untuk memesan produk di UMKM ini yaitu dengan memesan bisa melalui Whatsapp atau bisa langsung mendatangi ke rumah Ibu Wiwik pada H-7 sebelum pemesanan diambil. Ibu Wiwik juga memakai sistem DP untuk menghindari hal-hal yang tidak diinginkan. Beliau juga membuat sistem untuk

adanya minimal pemesanan untuk menghindari adanya kerugian. Proses produksi yang dilakukan Ibu Wiwik dibantu dengan suaminya beserta 2 orang tetangganya sendiri dan kadang juga dibantu dengan 2 orang anaknya.

Dengan adanya masa pandemi seperti ini sudah pasti usaha Wiwik Kue juga merasakan dampak dari Covid-19 ini yaitu pendapatan yang menurun secara signifikan karena menurunnya permintaan dari konsumen. Hal tersebut terjadi karena kebijakan dari pemerintah yang melarang untuk diadakannya acara hajatan karena untuk menghindari kerumunan serta untuk memutus rantai penularan Covid-19 ini. Sedangkan biasanya UMKM ini menerima banyak permintaan pemesanan kue untuk acara-acara besar seperti tunangan, ulang tahun, acara tahlilan dan lainnya. Permasalahan tersebut merupakan permasalahan yang sekarang sedang dihadapi oleh UMKM Wiwik Kue Plandaan sehingga diperlukannya strategi atau solusi untuk menyelesaikan permasalahan tersebut agar UMKM ini dapat bertahan meski berada di tangan pandemi Covid-19 dan agar kegiatan produksi tidak terkendala sehingga bisa menciptakan produk-produk berkualitas dari UMKM Wiwik Kue Plandaan ini.

Untuk menghadapi permasalahan ini UMKM harus memiliki strategi yang tepat untuk tetap bisa bertahan ditengah pandemi Covid-19. UMKM Wiwik Kue Plandaan ini memiliki strategi dengan cara menerima semua pesanan dari konsumen tanpa memberikan minimal pemesanan. Jadi berapapun jumlah pesanan dari konsumen Ibu Wiwik tetap menerima pesanan tersebut agar UMKM ini tetap berjalan. Selain itu untuk tetap menarik perhatian dan minat dari konsumen Ibu Wiwik juga membuat inovasi-inovasi produk baru yang tentu dengan cita rasa yang enak dan khas. Selain itu juga untuk sementara waktu proses produksi di Wiwik Kue Plandaan ini, Ibu Wiwik selaku pemilik usaha hanya dibantu oleh kedua anaknya beserta suaminya. Karena mengingat

pendapatan yang semakin menurun dan permintaan dari konsumen juga sedikit jadi pemilik usaha memutuskan untuk memberhentikan sementara tenaga kerjanya yang merupakan tetangga sendiri dari pemilik usaha.

Saya berharap agar pandemi Covid-19 ini segera berakhir agar aktivitas-aktivitas bisa dilaksanakan normal kembali. Serta semua UMKM bisa bangkit kembali dari dampak yang dirasakan terhadap keberlangsungan usahanya. Dan tentu tidak ada lagi pihak-pihak pelaku usaha yang mengalami kerugian akibat kebiakan-kebijakan dari Pemerintah.

POTENSI UMKM DI DESA BENCE KECAMATAN GARUM KABUPATEN BLITAR

Frida Adi Puspita

*Hukum Keluarga Islam
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Perkenalkan, nama saya Frida Adi Puspita, salah satu mahasiswa dari Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum dan mengambil program studi Hukum Keluarga Islam di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatulloh Tulungagung. Saya merupakan salah satu mahasiswa yang harus merasakan dampak Kuliah Kerja Nyata (KKN) di tengah pandemi Covid-19 dan dengan berat hati harus menerima kenyataan bahwa di haruskan KKN Daring.

KKN Daring Masa Pandemi Covid-19 diarahkan untuk konsentrasi pada kegiatan yang sifatnya memotivasi, Metode daring pada prinsipnya adalah kegiatan yang kami lakukan dengan memaksimalkan Smartphone sebagai sarana untuk koordinasi dan sosialisasi kegiatan yang dilakukan antar mahasiswa, DPL dan masyarakat.

Dengan Smartphone, Kami bisa memilih beberapa aplikasi yang ditawarkan dan dapat diunduh melalui Play Store untuk membuat konten atau materi kegiatan. Sosialisasi ke masyarakat sebagai wujud dari kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui media sosial / jejaring sosial yang dapat dimanfaatkan, diantaranya melalui Whatapp (WA), Instagram, Facebook, Twiteer, Youtube dan lain-lain.



Saya dan Teman teman KKN melakukan beberapa kali pertemuan daring dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), kami menceritakan kendala awal melakukan KKN Dari Rumah ini, Akhirnya DPL menyarankan untuk melakukan observasi potensi UMKM di desa masing- masing.

Sesuai kesepakatan dengan DPL kami melaksanakan kegiatan melalui kegiatan murni dari rumah secara daring (dalam jaringan), yang dilakukan dengan pendekatan individu di daerah tempat tinggal masing-masing pada masa pandemi Covid-19.

Pandemi Covid-19 faktanya memang mempengaruhi banyak sektor di Indonesia. Tidak terkecuali dampak terburuk yang dirasakan adalah sektor perekonomian. Banyak UMKM yang harus memutar aktif dan mencoba berbagai cara untuk bisa terus bertahan di tengah masa pandemi disertai dengan penyesuaian diri kepada pola hidup dan gaya hidup yang mulai berubah pada konsumen Indonesia yaitu dengan membiasakan hidup sehat, menggunakan masker dan menjaga jarak secara sosial dan fisik. Upaya penyebaran Covid 19 yang dicanangkan pemerintah ini ternyata berdampak nyata kepada perekonomian UMKM.

Sebelumnya masyarakat Indonesia senang berkumpul dan melakukan segala proses kehidupan baik bersosialisasi, berbelanja dan refreshing dengan cara berkelompok beramai ramai kemudian harus melakukan itu semua dengan menjaga jarak agar tidak tertular virus Covid 19 ini mampu mengubah cara bertransaksi, gaya hidup bahkan cara berbelanja yang dilakukan masyarakat, perubahan inilah yang harus disikapi secara kreatif dan inovatif oleh pelaku UMKM agar terus dapat bertahan untuk menjalankan usaha kecil yang sudah dirintis sejak lama.

Berdasarkan kondisi ini, saya kemudian melakukan survey UMKM didesa saya sendiri yaitu Desa Bence yang merupakan desa yang terletak di Kecamatan Garum, Kabupaten Blitar, Provinsi

Jawa Timur. Desa Bence dibelah oleh jalan raya Garum- Talun yang memiliki percabangan ke arah Kota Malang. Desa yang dikepalai oleh bapak lurah Luhur Sejati S.Pd. M.Pd, dengan jumlah penduduk 5667 jiwa. Mayoritas penduduk Desa Bence bekerja sebagai petani dan di kantor. 2 tahun terakhir, potensi UMKM didesa Bence terus meningkat.

Saya melakukan survey ke beberapa UMKM yang ada di Desa Bence, adapun UMKM yang terdapat di desa Bence adalah pengolahan kripik pisang, kopi bubuk, sambal pecel dan pembuatan mie. Sabtu 21 agustus 2021 saya melakukan survey UMKM yang ada di desa saya, Diawali dengan kegiatan mewawancarai pelaku UMKM guna menggali informasi terkait usaha yang dijalankan.

Survey UMKM yang saya lakukan diantaranya adalah Produk yang dimiliki ibu Istiqomah yaitu berupa kopi bubuk. Kemudian saya melihat proses pembuatan kopi bubuk, diawali dengan menyiapkan bahan baku kopi bubuk ini sendiri yang terdiri dari kopi sirsah, beras dan beberapa rempah rempah ada juga kopi bubuk murni yang hanya murni bahan bakunya kopi sirsah saja tanpa campuran apapun, kemudian menggoreng semua bahan baku hingga berwarna hitam, langkah selanjutnya yaitu mendinginkan semua bahan yang sudah digoreng kemudian menggilingnya hingga menjadi bubuk halus dan terakhir mengemas kopi bubuk tersebut dengan standing pouch plastic dan juga stiker vynil. Kopi bubuk milik ibu Istiqomah ini dipasarkan melalui pemanfaatan media sosial sebagai media untuk berjualan dan juga dijual secara langsung kepada distributor tetapnya.

Kemudian saya melanjutkan perjalanan survey ke UMKM milik warga RT 01 RW 03 desa bence yaitu usaha pengolahan kripik pisang, akan tetapi sangat disayangkan survey tidak

terlaksana karena saat itu sedang tutup akibat dampak PPKM, mengingnt banyak warga bence yang terpar Covid 19.

Dari keseluruhan UMKM, telah dilakukan berbagai cara masing masing usaha miliknya untuk dapat mempertahankan kondisi usahanya di tengah pandemi, salah satunya adalah pengurangan produksi barang atau jasa serta mengurangi jumlah karyawan dan saluran penjualan atau pemasaran. Meski begitu, ada juga UMKM yang mengambil langkah sebaliknya, menambah saluran pemasaran sebagai bagian strategi bertahan.

Mayoritas permasalahan dari UMKM di Desa Bence adalah dalam mendapatkan bahan baku yang terkadang sering terlambat datang, sehingga proses produksi terhambat, Beberapa UMKM bahkan mengalami kemacetan karna PPKM, informasi mengenai pelaku usaha UMKM didapat dari pernyataan karyawan yang merupakan warga bence sendiri.

Akhir perjalanan survey UMKM di KKN Individu saya kali ini, saya mencoba untuk membantu mempromosikan produk UMKM Kopi Bubuk milik ibu Istiqomah dengan mengupload ke media sosial. Mengingat di tengah pandemi seperti ini tidak banyak yang dapat saya lakukan. Beberapa kendala yang saya alami yaitu sulit untuk mendapat izin survey namun akhirnya ada beberapa UMKM yang bersedia. Pelaksanaan kegiatan produksi pun terbilang cukup efektif karena mitra saya juga sangat membantu dan bisa diajak bekerja sama.

Penutup dari essay saya, Untuk membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah saat ini diharapkan pemerintah dapat memformulasikan kebijakan yang ideal untuk pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah agar ekonomi mereka dapat kembali pulih. Kebijakan yang bisa dilakukan dengan memberikan Bantuan Langsung Tunai (cash money) atau dengan cara memberikan keringanan membayar pajak pada pelaku Usaha Mikro Kecil dan

Menengah. Pemerintah juga harus mengadakan pelatihan agar pelaku usaha mikro kecil dan menengah ini paham dengan adanya perubahan pemasaran konvensional menjadi pemasaran online, sehingga materi yang diberikan kaitannya untuk meningkatkan pemasaran secara digital agar pelaku usaha mikro kecil dan menengah tetap eksis di tengah pandemi covid-19.

PERKEMBANGAN USAHA PEMBIBITAN PERTANIAN DALAM PENINGKATAN POTENSI DESA

Lailin Asma'ul Husna

*Ekonomi Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Pada awal masa kuliah aku pernah beranggapan bahwa KKN itu sangat menarik dan menyenangkan. Dimana aku mendengar banyak cerita dari kakak tingkat yang sudah melaksanakan KKN, mereka berbagi pengalaman semasa KKN baik suka maupun duka, dan itu memberikan banyak pembelajaran yang menarik. Akan tetapi dimasa saat aku harus melaksanakan KKN kondisi dan situasi sangatlah berubah. Yang mana jika KKN sebelumnya dapat dilakukan dengan terjun langsung di masyarakat, maka KKN saat ini hanya bisa dilakukan secara virtual. Terus meningkatnya angka terkonfirmasi dan meninggal akibat covid-19 membuat pemerketat prokes dan aturan mengenai pelaksanaan KKN VDR ini. Oleh karena itu, hal ini menjadi pertama kalinya pelaksanaan KKN UIN Sayyid Ali Rahmatullah dilakukan dengan sangat murni virtual, tidak boleh bertemu langsung secara tatap muka dengan sesama anggota kelompok maupun dosen pembimbing lapangan. Sehingga pengalaman yang dirasakan dalam pelaksanaan KKN ditengah pandemic sangatlah berbeda.

Pada KKN VDR gelombang 2 Tahun 2021 terbilang lebih berbeda dari tahun-tahun sebelumnya karena tidak terpaku pada satu desa dalam satu kelompok akan tetapi lebih memfokuskan mengabdikan atau menggali potensi di desa masing-masing. Oleh



karena itu, dalam pembuatan essay individu kelompok kami mengambil tema “Potensi Desa Dan UMKM”. Desa yang saya ambil dalam essay ini adalah desa saya sendiri yaitu Desa Pasirharjo Kecamatan Talun Kabupaten Blitar. Desa yang lokasinya tidak jauh dari kota dan memiliki lahan pertanian yang terbilang masih sangat luas menjadi keunikan tersendiri dari desa ini dan menjadi desa yang strategis untuk dijangkau. Jadi sebagian besar masyarakatnya bermatapencaharian sebagai petani. Serta tanah yang terbilang subur menjadi salah satu keunggulan di desa ini.

Dalam meningkatkan kualitas pertanian, maka masyarakat membentuk kelompok tani yang diketuai oleh seorang wirausaha dalam bidang pertanian yaitu Bapak Mujais. Dan kebetulan juga beliau adalah tetangga saya yang rumahnya tidak jauh dari rumah saya. Usaha yang dijalankan oleh beliau berada di sebrang jalan depan rumahnya. Sehingga aku pun juga kurang lebih mengetahui kinerja usaha beliau. Usaha yang beliau jalankan juga merupakan salah satu sumber lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar dan terlebih lagi dapat meningkatkan kualitas hidup masyarakat sekitar. Yang mana karyawannya banyak diambil dari ibu rumah tangga, jadi bisa menambah penghasilan sampingan.

Untuk menggali informasi mengenai usaha tersebut yaitu pembibitan pertanian maka saya juga melakukan wawancara kepada pemilik usaha. Karena Bapak Mujais adalah tetangga saya sendiri maka wawancara juga dilakukan secara santai, tidak dalam bentuk formal, akan tetapi juga tetap mematuhi protokol kesehatan. Selain melakukan wawancara, saya juga mengamati proses penciptaan bibit pertanian yang unggul. Walaupun sebenarnya saya tidak membantu dalam proses pembibitan tersebut, dan justru malah bersenda gurau dengan karyawan-karyawan beliau. Seru juga sih, bisa menambah ilmu dan pengalaman yang menarik tentunya. Saya mendatangi lokasi usaha sebanyak 2 kali, dimana yang pertama untuk menggali

informasi dan mencari sumber data, dan yang kedua saya ikut berpartisipasi dalam kegiatan usaha. Saya juga mengamati setiap proses pembibitan, dan ternyata tidak semudah yang saya bayangkan sebelumnya. Yang mana membutuhkan waktu sekitar satu bulan agar bibit siap dijual. Begitupun juga tidak semua benih dapat tumbuh dengan baik, perlu ada ilmu dan teknik khusus agar terciptanya bibit yang unggul dan berkualitas.

Usaha ini akan mengalami peningkatan pemesanan saat musim kemarau. Karena pembibitan yang ditawarkan dalam usaha ini yaitu berbagai macam sayuran seperti aneka jenis cabai, terong, mentimun, tomat, dan sayur-sayuran lain. Selain itu dampak dari meningkatnya pemesanan yaitu meningkatnya penginputan tenaga kerja. Sehingga selain berguna untuk memaksimalkan pengelolaan potensi desa yaitu sebagai pemberdayaan masyarakat dalam meningkatkan kesejahteraan hidup. Adanya pembudidayaan jenis-jenis sayuran dapat membuat minat petani dalam menanam sayur menjadi meningkat. Karena peluang dalam keberhasilan bertani akan lebih besar.

Motivasi pendirian usaha ini yaitu untuk mempercepat pertumbuhan tanaman dan mengurangi gagal panen. Pembaharuan terus dilakukan untuk menciptakan bibit yang unggul dan berkualitas. Dari sini bisa diambil pelajaran bahwa hal yang sepele jika tidak dibarengi dengan ilmu maka akan sulit untuk berhasil, karena banyak orang yang meremehkan ilmu pertanian, padahal hal ini bisa menunjang perkembangan potensi daerah. Saya mendapatkan sedikit cerita dari Bapak Mujais saat melakukan wawancara, yang mana sejak tahun 2000 beliau memiliki impian dapat meningkatkan kualitas para petani. Dari tahun ketahun beliau mengalami jatuh bangun dalam setiap usaha, tetapi beliau terus pantang menyerah untuk melakukan inovasi dan mencoba hal baru. Saat usaha beliau mulai dapat mendorong kemajuan potensi desa yaitu di tahun 2016-2019, tidak lama

mengalami cobaan kembali yaitu adanya pandemi. Dimana terjadi kemerosotan harga sayur yang diakibatkan dari salah satu kebijakan pemerintah yaitu penurunan harga kebutuhan pokok yang dikarenakan pendapatan masyarakat yang menurun. Akan tetapi hingga saat ini kelompok tani Desa Pasirharjo terus giat melakukan kerjasama, yang diharapkan dapat membantu peningkatan kualitas hasil tani.

Ketika para petani menggunakan bibit yang siap tanam, dan tanpa harus menunggu lama agar benih dapat tumbuh, maka dapat membuat keefektifan dalam bercocok tanam oleh para petani. Jadi peningkatan kualitas hasil pertanian dapat ditingkatkan oleh para petani Desa Pasirharjo. Karena pada dasarnya petani banyak yang bersifat primitive, maka perlu penerapan teknologi baru dan inovasi agar dapat memaksimalkan tingkat kesejahteraan. Selain itu di desa ini juga terdapat kelompok tani, yang mana bisa dijadikan salah satu sumber pengetahuan dalam bercocok tanam yang nantinya diharapkan dapat memanfaatkan potensi desa secara maksimal.

Selain melakukan pemberdayaan pada sayuran, usaha pembibitan pertanian juga membudidayakan bibit buah-buahan. Dan untuk bibit buah-buahan yang sudah berhasil dikembangkan yaitu papaya dan melon. Dimana hasil dari pembibitan tersebut dapat menghasilkan papaya dengan kualitas yang baik, yaitu buahnya besar, rasanya manis, dan bijinya hanya sedikit. Hal ini diperoleh dari persilangan bibit lokal dan bibit import. Untuk pembibitan buah melon juga berhasil dilakukan, yang mana menghasilkan melon yang memiliki daging buah manis, tekstur gurih, dan segar mengandung banyak air, buahnya besar dan bijinya pun juga sangat sedikit. Karena banyak masyarakat daerah maupun luar daerah yang tertarik akan hasil panen buah yang bagus maka penjualan pembibitan pun juga dipasarkan di berbagai daerah di Jawa Timur khususnya.

Setelah mengetahui dan mempelajari mengenai usaha pembibitan pertanian maka bisa saya ambil kesimpulan bahwa kekayaan sumberdaya alam yang dimiliki oleh suatu daerah perlu didukung dengan pengelolaan dan pemanfaatan sumberdaya alam yang baik oleh masyarakat sekitar. Karena potensi yang dimiliki oleh daerah dapat digunakan sebagai penunjang kemajuan daerah itu sendiri. Baik itu dari segi sumber daya alam, sumber daya manusia, kelembagaan, sarana prasarana maupun ekonomi dan social budaya. Kemajuan potensi pada suatu daerah tergantung pada bagaimana masyarakatnya mengelola dan dapat memanfaatkan dengan baik.

PENGARUH OBJEK WISATA BUKIT TELETUBIES TERHADAP PEREKONOMIAN MASYARAKAT DESA SUMBERASRI

Luki Eka Fitriani

*Manajemen Bisnis Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Pariwisata merupakan salah satu bisnis yang akhir-akhir ini banyak dilirik oleh orang-orang karena dirasa memiliki peluang yang baik. Pariwisata memiliki peran sebagai pendorong perekonomian masyarakat terutama pariwisata yang berkonsep pemberdayaan masyarakat. Dengan adanya pariwisata masyarakat terbantu dari segi perekonomian. Namun tidak semua pariwisata menjadikan masyarakatnya menjadi sejahtera. Perlu adanya pengelolaan agar objek wisata dapat berdampak terhadap kesejahteraan masyarakatnya. Pengembangan pariwisata dilakukan bertujuan untuk menjadikan pariwisata maju dan berkembang kearah yang lebih baik dari segi kualitas sarana prasarana, memudahkan akses kemana saja, menjadi destinasi yang diinginkan, dan menjadikan manfaat yang baik secara ekonomi bagi masyarakat sekitar. Peranan sektor pariwisata nasional semakin penting sejalan dengan perkembangan dan kontribusi yang diberikan sektor pariwisata melalui penerimaan devisa, pendapatan daerah, pengembangan wilayah, maupun dalam penyerapan investasi dan tenaga kerja serta pengembangan usaha yang tersebar di berbagai plosok wilayah di Indonesia.



Salah satu obyek wisata yang ada di Kabupaten Blitar yakni Bukit Teletubbies. Wisata ini mulai diresmikan pada 14 Mei 2016. Wisata Bukit Teletubbies merupakan salah satu objek wisata yang cukup terkenal di desa Sumberasri, Kecamatan Nglegok. Tempat ini dulunya hanya sebuah perkebunan cengkeh milik perkebunan yang ada di Desa Sumberasri. Sebelum diberi nama Bukit Teletubbies dulu masyarakat sekitar menyebut tempat ini sebagai “tower” karena puncak bukit terdapat sebuah gardu pandang yang digunakan para pekerja untuk beristirahat dan untuk mengawasi perkebunan cengkeh tersebut. Awal mula tempat ini dijadikan wisata karena pada saat itu Pokdarwis Gardu Kelud Desa Sumberasri mengikuti lomba perencanaan desa wisata yang diadakan oleh Kabupaten Blitar. Sebenarnya tujuan dari adanya wisata ini bukan hanya untuk membuat tempat wisata baru tetapi masyarakat Sumberasri berharap dengan adanya tempat wisata disini maka akses jalan di desa ini dapat segera diperbaiki oleh pemerintah dan nantinya juga akan mendorong perekonomian masyarakat.

Pengelolaan tempat wisata atau Bukit teletubbies ini dikelola berbasis masyarakat dengan prinsip gotong royong atau kebersamaan. Karena tempat wisata ini dibangun agar dapat mensejahterakan masyarakat Sumberasri maka pekerja yang ada disini semuanya harus warga asli Sumberasri. Pokdarwis Gardu Kelud selaku pengelola dari tempat wisata ini sangat mengharapkan bahwa dengan adanya wisata ini akan meningkatkan perekonomian masyarakat sekitar. Oleh karena itu pengelola dituntut untuk selalu kreatif dan inovatif agar tempat wisata ini dapat terus berkembang. Pengelola dituntut harus terus berpikir kreatif dan inovatif agar dapat terus menjaga keberlangsungan tempat wisata ini. Pengembangan harus terus dilakukan agar tempat wisata ini tetap bertahan bersaing dengan wisata-wisata lain yang ada di Kabupaten Blitar khususnya

Kecamatan Nglegok. Karena di Kecamatan Nglegok terdapat banyak sekali wisata-wisata yang menawarkan keunikan masing-masing mulai dari wisata alam, wisata budaya dan wisata buatan. Pengelola juga merencanakan sebuah pembangunan untuk memperbaiki akses jalan serta sarana prasarana yang ada, misalnya pengecatan ulang sarana dan prasarana yang ada, membangun gazebo, dan menyediakan tempat sampah yang layak.

Namun saat ini kondisi Bukit Teletubbies sedang melemah akibat kurangnya kemampuan masyarakat dalam mengelola wisata ini ditambah akses jalan menuju Bukit Teletubbies yang kurang memadai dikarenakan jalan desa yang rusak parah akibat dilewati oleh truk sirtu, karena terdapat area pertambangan pasir di desa Sumberasri. Ditambah lagi pengurus memasang tarif yang lumayan mahal. HTM untuk satu motor dengan dua penumpang adalah Rp.8000, mobil parkir dibawah, pengunjung bisa naik ojek ke atas dengan harga Rp.10.000, spot-spot foto berbayar Rp.5000 per orang dan Rp. 5000 untuk foto bersama teletubbies. Warung-warung kecil di lokasi Bukit Teletubbies yang menyediakan makanan, minuman, maupun cemilan menaikkan harga dagangan untuk meraup keuntungan lebih dengan memanfaatkan keadaan. Hal tersebut justru malah menjadi boomerang bagi warga desa Sumberasri karena berimbas kepada sepinya pengunjung. Saat ini, Bukit Teletubbies sudah tidak terawat dan spot-spot foto menjadi terbengkalai, rumput-rumput liar mulai tumbuh kembali dan akses jalan menuju puncaknya juga sedikit rusak sangat jauh berbeda dengan masa dimana wisata Bukit Teletubbies masih booming. Untuk masuk kawasan wisata Bukit Teletubbies sudah tidak ditarik tiket masuk dan sudah diambil alih kembali oleh pihak PT. PERKEBUNAN DAN DAGANG GAMBAR terhitung sejak awal tahun 2020 hingga saat ini. PokDarWis Gardu kelud masih belum mempunyai rencana untuk menghidupkan kembali obyek wisata Bukit teletubbies ini.

Dari penyampaian informasi diatas saya menangkap beberapa kelemahan Wisata Bukit Teletubbies mengalami kemunduran atau kegagalan pengembangan wisata tersebut :

1. Promosi obyek wisata yang masih kurang. Perlunya promosi melalui media elektronik berupa web atau media sosial untuk mempermudah masyarakat luas mengetahui tentang daya tarik wisata yang dimiliki obyek wisata dan dapat menjangkau masyarakat luas.
2. Keterbatasan sarana dan prasarana. Dana pengembangan obyek wisata bukit teletubbies masih mengandalkan dana dari penjualan tiket masuk oleh wisatawan yang berkunjung serta dana dari pemerintah yang masih kurang untuk melakukan pembangunan dan pengembangan. Keterbatasan ini membuat pengembangan obyek wisata.
3. Kurangnya tenaga kerja professional dalam pengelolaan. Tenaga kerja di obyek wisata ini tidak semuanya berpendidikan pariwisata sehingga pengelolaan masih kurang. Kurangnya pengelola yang bisa berbahasa asing, sehingga wisatawan asing jika tidak melalui biro perjalanan tidak bisa mengetahui tentang obyek wisata ini.
4. Perlunya pembaharuan fasilitas. Fasilitas perlu diperbaharui agar wisatawan yang berkunjung merasa nyaman. Beberapa fasilitas sudah mulai rusak, bahkan hampir semuanya. Seperti spot-spot foto, rumput-rumput liar yang sudah tidak terkondisikan lagi. Perlunya pembenahan dan atau penambahan fasilitas seperti tempat duduk di beberapa titik agar wisatawan yang berkunjung dapat beristirahat sambil menikmati suasana di obyek wisata ini
5. Kurangnya peran serta masyarakat dalam sektor pariwisata

6. Kurangnya prioritas pembangunan pemerintah kabupaten terhadap sektor pariwisata
7. Kurangnya kuantitas dan spesialisasi sumber daya manusia pada dinas terkait
8. Kurangnya kerja sama dengan investor

Hal tersebut diatas menyebabkan penurunan pendapatan desa. Penurunan pendapatan berdampak terhadap pembiayaan pembangunan yaitu minimnya pengalokasian dana pembangunan baik untuk perawatan fasilitas yang sudah ada seperti jalan raya obyek wisata yang mengalami kerusakan, perawatan pasar yang kurang optimal, maupun pembangunan fasilitas baru. Dengan demikian bukit wisata Teletubbuies ditutup dan terbengkalai. Sangat disayangkan mengingat dengan adanya wisata tersebut membantu penghasilan pendapatan warga sekitar. Beberapa hal yang dapat saya simpulkan adalah pentingnya kerjasama antara masyarakat dalam pengelolaan wisata, tidak hanya sebatas bekerjasama, masyarakat dituntut lebih kreatif dan inovatif dalam segi pembangunan wisata maupun segi promosi. Bukit Teletubbies yang sudah terbengkalai kini menjadi tempat camp bagi masyarakat sekitar, tidak dipungut biaya sama sekali, karena semua spot foto sudah terbengkalai.

KELANGSUNGAN USAHA KERAJINAN BATU MARMER DI KECAMATAN CAMPURDARAT DI TENGAH-TENGAH MASA PANDEMI COVID-19

M. Satrio Aji

*Hukum Keluarga Islam
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Di Sebelum melaksanakan tugas review potensi yang ada di daerah saya demi memenuhi salah satu tugas kegiatan wajib bagi mahasiswa Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung “ UIN SATU “ angkatan 2018 yaitu, Kuliah Kerja Nyata atau biasa disebut dengan KKN, saya akan memperkenalkan diri saya. Nama saya M. Satrio Aji atau biasa disapa RIO dari Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum jurusan Hukum Keluarga Islam. Saya tinggal di kecamatan Campurdarat kabupaten Tulungagung di campur darat ada beberapa desa yaitu desa Campurdarat, Wates, Ngentrong, Sawo, Gamping, Gedangan, Pojok, Tanggung, dan desa Pelem tempat tinggal saya.

Menurut saya KKN merupakan kegiatan yang sangat menarik apabila dilaksanakan secara langsung di desa-desa yang membutuhkan, manfaatnyapun bisa langsung dirasakan bagi mahasiswa yang melaksanakannya maupun warga di desa tersebut. Kami mahasiswa bisa langsung merasakan bagaimana rasanya mengabdikan langsung kepada masyarakat dan menerapkan ilmu yang kami pelajari di bangku perkuliahan secara langsung, masyarakat pun juga bisa merasakan manfaat langsung dari ilmu



yang diterapkan mahasiswa. Namun pandemi Covid-19 sedang melanda negara kita dan mengakibatkan kami mahasiswa harus melakukan kegiatan ini dirumah.

Kali ini saya akan mereview potensi batu marmer yang banyak ditemui di kecamatan Campurdarat. Campurdarat ialah salah satu kecamatan di bagian selatan kabupaten Tulungagung. Disini banyak ditemui tambang-tambang batu marmer yang hasilnya dapat diolah oleh masyarakat sekitar menjadi berbagai jenis kerajinan yang menghasilkan nilai ekonomis cukup tinggi. Sehingga bisa mendorong perputaran ekonomi di kabupaten Tulungagung dan bisa meningkatkan devisa yang masuk bagi negara republik Indonesia. Biasanya batu marmer diolah menjadi patung, ubin, batu nisan, perabotan rumah tangga, dan lain-lain. Kerajinan batu marmer buatan warga Campurdarat biasanya diekspor ke beberapa negara di dunia yaitu Italia, Prancis, Jerman, Jepang, Singapore, Hongkong dan beberapa negara lainnya. Tentunya hal ini sangat mendorong roda perekonomian di Kabupaten Tulungagung khususnya kecamatan Campurdarat.

Tetapi pandemi Covid-19 menyebabkan terhambatnya proses pengiriman barang, mengingat pembatasan barang masuk yang diberlakukan di berbagai negara di dunia sehingga perputaran ekonomi juga terhambat. Kontainer-kontainer yang berisi barang yang akan masuk ke negara-negara tujuan mengalami keterlambatan mengingat adanya pembatasan barang atau orang yang masuk di beberapa negara di dunia. Selain itu ekspor kerajinan marmer mengalami kelesuan akibat dari krisis keuangan global. Para pengusaha marmer sekarang lebih fokus pada pasar domestik. Permasalahan permodalan juga menghambat para pengusaha marmer mengalami kesulitan. Misalnya 1 alat potong batu harganya sekitar 200 jutaan ditambah alat untuk menghaluskan dan alat untuk memoles. Selain itu kenaikan harga bahan baku sampai dua kali lipat saat musim hujan

juga turut mengurangi laba pengusaha kerajinan marmer bahkan ada juga yang sampai mengalami kebangkrutan. Para pengusaha marmer harus tetap membeli bahan baku itu meskipun dengan harga mahal karena masih terikat kontrak pengiriman produk marmer.

Nampaknya pamor industri batu marmer Tulungagung lambat laun mengalami penurunan padahal dulu pada tahun 1980 an merupakan era keemasan industri ini. Pada tahun 1991 pamor industri marmer Tulungagung semakin mengkilap setelah kijing atau batu nisan dan lantai kompleks pemakaman Astana Giribangun di Karanganyar Jawa Tengah milik keluarga besar presiden Indonesia ke dua Soeharto menggunakan produk kerajinan marmer dari kabupaten Tulungagung.

Tulungagung menjadi sentra kerajinan marmer lantaran kabupaten ini memang merupakan penghasil marmer yang besar. Tambang marmer dan batu oniks terbesar ada di Campurdarat dan Desa Besole, Kecamatan Besuki. Tapi, pengusaha juga mengambil bahan baku dari daerah lain seperti Trenggalek, Pacitan, dan Blitar. Dalam sehari, rata-rata pengrajin marmer bisa memproduksi minimal 100 meter persegi ubin marmer. Satu meter ia lego dengan harga Rp 150.000. Cuma, sayang, persaingan belakangan ini semakin tidak sehat. "Ada pengusaha yang banting harga semurah mungkin, sehingga buyer bisa mempermainkan harga seenaknya. Kondisi tersebut makin membuat industri marmer dan batu oniks di Tulungagung jatuh. Harga jual produk kerajinan marmer dan batu oniks pun turun.

Masalah ini dengan mudah bisa diatasi asalkan semua pengusaha kompak dan mau menyadari pentingnya menjaga kestabilan harga serta menciptakan persaingan yang sehat. Pengusaha juga melakukan inovasi produk kerajinan untuk menarik pembeli kembali. Ini termasuk inovasi kemasan dan pemasaran. Karena untuk industri kerajinan tangan, selain daya

beli masyarakat lemah, pasar juga sudah jenuh dengan model kerajinan yang ada di pasar. Pemerintah daerah juga harus membantu pengusaha, terutama pelaku usaha kecil, untuk mendapatkan akses kredit bank. Sebab, selama ini mereka kesulitan sehingga banyak mengutang ke rentenir dengan bunga mencekik. Pengusaha juga malas berurusan dengan bank karena administrasinya ribet.

Semoga pandemi ini segera berakhir dan usaha kerajinan marmer kembali bergairah lagi agar bisa terus memberikan kesejahteraan bagi masyarakat Tulungagung khususnya Campurdarat dan memberikan devisa lebih banyak lagi bagi Indonesia, semua kita semua bisa melakukan kegiatan dengan normal lagi.

POTENSI DESA PLOSOKANDANG

Muhammad Cholid Syaifulloh Hasan

Tadris IPS

Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah

Potensi desa merupakan keseluruhan dari sumber daya alam dan sumber daya manusia yang terlihat maupun belum terlihat yang terkonstruksi dalam wadah integrasi sebagai modal dasar untuk melakukan pengelolaan dan dikembangkan demi kelangsungan hidup desa itu sendiri, maka dari itu dari pelbagai pihak pemerintahan maupun warga dari berbagai klasifikasi sosial harus saling bahu-membahu untuk berkontribusi memanfaatkan potensi yang ada di dalam desa serta memberdayakan dengan proporsional.

Melihat dari potensi desa yang ditinjau dari sumber daya alam dan sumber daya manusia maka sangatlah kompleks apabila diuraikan secara mendetail, apa saja potensi yang terkandung di dalam desa dari fisik maupun non fisik :

1. Sumber Daya Alam

Secara garis besar sumber daya alam yang dimiliki desa seperti daerah aliran sungai (DAS), sawah, perkebunan, hutan, tambak pegunungan yang terkadang masih belum diberdayakan secara maksimal, dalam hal itu juga terdapat pertimbangan sebagaimana kelestarian lingkungan demi keberlangsungan hidup alam dan manusia secara beriringan,

2. Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia mencakup tenaga kerja yang sesuai dengan bidangnya untuk mengisi plot di dalam desa



contohnya, tenaga kesehatan, tenaga pertanian, tenaga pendidikan. Pengrajin, dll.

3. Sumber Daya Sosial

Sumber daya sosial yaitu dari banyaknya organisasi masyarakat seperti LPM, karang taruna, posyandu, kelompok yasin tahlil, kelompok simpan pinjam, dll.

4. Sumber Daya Ekonomi

Sumber daya ekonomi sebagian besar mengacu terhadap usaha BUMDES maupun UMKM yang berada di desa dan juga lahan pertanian, perkebunan, maupun perlatan kerja seperti peternakan, dan perikanan.

Dari sekian banyaknya potensi yang di miliki desa maka seharusnya dapat menjamin mutu dari setiap wilayah desa apabila dapat mengelola dengan baik serta mendapatkan dukungan dari warganya agar desa selalu tetap eksis dan professional dalam aktivitasnya.

Menurut saya banyak desa yang belum maksimal dalam pemberdayaan potensi di desanya karena kurangnya sumber daya manusia yang memadai, maka peran pendidikan dan generasi yang nantinya menduduki posisi estafet bangsa harus berjalan massif karena pembangunan yang baik dilakukan dari akarnya atau dari lapisan terbawah jadi semakin maju kualitas sumber daya manusi di dalam sebuah desa maka tidak menutup kemungkinan pengelolaan dan pemberdayaan potensi desa dapat menghasilkan rapat terbaiknya.

Tidak luput dari pendidikan saja penguasaan dalam teknologi dan informasi juga harus ditekankan karena mengingat perkembangan IPTEK yang semakin cepat seolah-olah memberikan desakan pada masyarakat untuk mengikuti arus zaman, sebagaimana strategi branding dan marketing juga tidak

lepas dari teknologi yang saat ini berkembang, karena kecanggihan teknologi membuat pengelolaan media menjadi cukup mudah dan pastinya banyak variasi di dalamnya tidak melulu dari lahan yang besar namun dengan strategi branding yang bagus lahan kecil pun juga dapat memicu kreatifitas sebagai langkah awal untuk membangun peradaban di desa yang maju.

Bagi desa juga harus melakan sosialiliasi demi menanamkan pengetahuan kepada warganya sebagaimana menyelenggarakan workshop atau pelatihan kerja, maupun apa saja kerangka berfikir dari pemerintah desa untuk memberdayakan potensi desa, kegiatan tersebut harus disampaikan kepada masyarakat agar ketika membangun berlangsung dapat terciptanya kerjama dari warganya maupun dari pemerintahan desa untuk sama-sama meningkatkan potensi desa.

Sebagaimana pendahuluan di atas maka saya sebagai penulis akan menguraikan permasalahan dan solusi yang tak lekang dari potensi yang berada di desa plosokandang.

Desa plosokandang yang memiliki wilayah yang strategis karena saat ini menjadi pusat peradaban di Kab. Tulungagung, sebagai predikat utama karena di wilayahnya terdapat universitas yaitu UIN Sayyid Ali Rahmatullah, yang menjadi power of interesting dari desa plosokandang itu sendiri dan berperan sebagai pendongkrak perekonomian yang berada di lingkup desa plosokandang, sebagaimana pepatah apabila disuatu daerah maju dalam sektor pendidikan maka bidang yang lain juga pasti mengikutinya, sebagaimana yang terjadi saat ini di desa plosokandang, semenjak dibangun kampus mulai ada keramaian dan hiruk pikuk dari pedagang yang sedang mengais rejekinya, tumbunya bangunan-bangunan kos-kosan untuk para mahasiswa juga tidak lekang dari perkembangan dari kampus itu sendiri.

Desa plosokandang tidak bisa tinggal diam dan mengabaikan para para investor yang berbondong-bongdong membeli segudang

tanah yang berada di desa plosokandang untuk kemajuan mereka, dan sebelum semua lahan sudah didestinasikan oleh para investor yang sudah membaca peluang di desa plosokandang maka seharusnya desa plosokandang harus lebih cepat dalam menentukan langkah ke depan demi desa dan masyarakatnya, apalagi ditengah kemajuan saat ini belum ada perbubahan massif dari pemerintah desa untuk bekerja sama dengan warganya dalam mengupayakan potensi desa.

Apabila saya meninjau dari desa plosokandang yang memiliki wilayah strategis adanya sebuah peradaban besar yaitu perguruan tinggi UIN Sayyid Ali Rahmatullah dengan modal besar seperti itu maka peluang yang paling unggul yaitu adalah membangun destinasi desa wisata mengingat kesediaan lahan di desa plosokandang juga menjadi pintu awal pembangunan desa yang berkelanjutan. tersedianya juga sumber daya manusia yang banyak dari kalangan pemuda apabila diberdayakan dan dikelola dengan baik pastinya dapat menunjang pendapatan masyarakat dan meningkatkan perekonomian desa, mengingat di kab tulungagung juga belum banyak desa wisata yang didesain sesuai dari apa yang dibutuhkan masyarakat dan mahasiswanya sebagaimana untuk meluangkan waktunya dalam pengerjakan tugas juga sarana untuk refreasing mahasiswa juga sangat berguna karena memperkecil presentasi pengangguran juga karena membangun lapangan kerja pasti dapat menjadi sentral perekonomian di desa plosokandang maupun sekitarnya.

Namun apabila pandemic yang melanda negara Indonesia pada akhir maret 2020 hingga saat ini. Maka untuk membangun destinasi wisata perlu dipertimbangkan kembali namun ide itu lebih pada visioner untuk ke depannya dengan harapan penulis agar pandemic ini segera dapat teratasi. Mengenai dampak dari pandemic hingga banyak para pedagang yang sulit untuk survive dan para tenaga kerja maka solusi yang lebih tepat yaitu dengan

memberikan edukasi terhadap masyarakat akan pentingnya mengakses informasi dan teknologi, bekerja sama dengan karangtaruna dan praktisi untuk menggelar pelatihan kerja untuk meningkatkan perekonomian di era pandemic.

Hal lain yang dapat dilakukan pada saat pandemic ialah membentuk sebuah lembaga yang mengayomi usaha UMKM di desa yang bertujuan untuk membranding produk dari masyarakat dan bekerja sama dalam sektor yang sama demi menunjang perekonomian masyarakat secara komunal. Hal itu dapat bermanfaat karena saat pandemic kita tidak dapat bergantung kepada pemerintahan negara namun mengingat permasalahan yang melibatkan berbagai pihak maka rakyat harus membantu rakyat juga, dari langkah awal seperti itu sebagaimana yang termaktub di dalam tubuh panca sila pasti untuk memberdayakan dan mengelola potensi desa pasti juga dalam direalisasikan dengan baik tentunya untuk kebermanfaatannya pada banyak orang.

Saya mengambil kesimpulan bahwasanya untuk meningkatkan potensi desa perlu kerja sama antara pemerintahan desa dengan warga mengingat potensi besar yang ada di desa plosokandang yaitu memiliki predikat utama sebagai wilayah yang memiliki peradaban besar dengan adanya perguruan tinggi di dalamnya yaitu UIN Sayyid Ali Rahmatullah pasti banyak variasi yang bias dilakukan untuk meningkatkan daya saing dan pendapatan masyarakat melalui pembangunan desa wisata dan apabila pandemic masih berlangsung. Pemerintahan desa berkejasama dengan praktisi untuk menggelar pelatihan kerja untuk survive di era pandemic guna untuk menstabilkan perekonomian terhadap warganya atau membentuk lembaga khusus yang mengayomi UMKM yang rentan di era pandemic.

DESA MUNGILKU DENGAN KEINDAHANNYA

Meliana Wijayanti

*Hukum Tata Negara Islam
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Di selatan Kabupaten Trenggalek terdapat sebuah desa kecil yang asri desa tersebut bernama Karanganyar, desa dimana aku dilahirkan dan dibesarkan hingga sekarang. Desa yang terletak di kaki bukit ini selalu tampak asri dan sejuk karena disepanjang Jalan desaku terdapat sungai kecil yang begitu tampak bersih tanpa adanya samapah yang mengapung dan terdapat pohon yang masih rindang disepanjang nya, maka dari itu desaku sering menjuarai berbagai perlombaan dari tingkat kabupaten hingga nasional.

Didesaku terdapat sebuah telaga kecil yang terdapat di kaki bukit, telaga kecil tersebut bernama Mbeji Maron konon katanya air di telaga tersebut tidak akan habis walaupun musim kemarau melanda maka dari itu Mbeji maron digunakan sebagai irigasi untuk pengairan persawahan di tiga desa disekitaran desa Karanganyar, selain itu juga digunakan sebagai tempat wisata yang asri, sering juga digunakan sebagai tempat pertunjukan karena terdapat tanah lapang disananya, mbeji maron juga sering digunakan teman teman yang melakukan kegiatan KKN untuk melaksanakan salah satu kegiatannya seperti penghijauan karena masih terdapat tanah yang lapang. Disana juga terdapat salah satu batu besar yang sering digunakan oleh teman teman untuk melakukan kegiatan pelatihan panjat tebing, jadi untuk teman



teman yang ingin melakukan panjat tebing tapi masih merasa takut akan ketinggian bisa datang langsung ke desaku. Terdapat juga gazebo-gazebo yang terdapat dipinggiran sawah yang biasanya digunakan para pemuda untuk menikmati sejuknya udara pagi atau untuk menikmati sore hari dengan pemandangan langsung ke sawah dan bukit mbanyon.

Desaku juga terkenal akan UMKM nya salah satu UMKM yang terkenal di desaku ialah UMKM yang tidak jauh dari rumahku UMKM tersebut memproduksi makanan khas Trenggalek yakni Alen-alen, tempe kripik, sale, ampyang (rengginang), opak gadung dll. Namun yang paling terkenal ialah opak gadung (keripik gadung) salah satu camilan yang terbuat dari umbi-umbian yang beracun yang sering disebut oleh masyarakat sekitarku sebagai gadung, namun dengan melakukan pengolahan yang baik dan benar maka umbi-umbian yang awalnya beracun menjadi enak untuk digunakan camilan.

Selain terkenal akan tempat wisatanya di desaku juga terkenal akan grup kesenian jaranan turonggo yakso, Turonggo yakso merupakan kesenian khas kabupaten Trenggalek yang berasal dari kecamatan dongko Yang pada awalnya kesenian ini berasal dari 'Baritan' yakni bubar Ngarit tanduran yaitu sebuah ritual yang dilakukan oleh masyarakat kecamatan Dongko sejak lama. Upacara adat baritan tersebut diselenggarakan setiap tahun pada bulan Suro (Muharam) dengan hari dan tanggal yang telah ditentukan oleh sesepuh (Pawang) yakni orang yang dianggap menguasai tentang hal tersebut. Berkat jasa seseorang sesepuh yang juga merupakan warga Kecamatan Dongko, dengan memperkenalkan kesenian Turonggo Yakso. Akhirnya kesenian ini mulai dikenal sebagai kesenian asli Trenggalek yaitu pada tahun 80-an. Tari Jaranan Turonggo Yakso ini menceritakan tentang kemenangan warga desa dalam mengusir marabahaya atau keangkaramurkaan yang menyerang desanya. Dengan adanya

perkembangan Turonggo yakso yang telah menyebar diseluruh Trenggalek maka tidak heran bila disetiap desa di Trenggalek kini memiliki grup Turonggo yakso, didesaku kesian tersebut memiliki nama Darmo Kusumo yang sering beberapa kali memenangkan festival kesenian yang diadakan setiap tahunnya, dengan adanya grup kesenian tersebut dapat meningkatkan bakat dan minat pemuda desa dalam melestarikan kesenian.

Kalian pasti taukan bambu, bambu merupakan salah satu pohon dengan sejuta manfaat. Bisa dibuat untuk kerajinan atau bahkan dibuat menjadi makanan yang nikmat, sama halnya didesaku keberadaan bambu yang cukup melimpah didesaku membuat bambu mudah ditemukan kadang dibiarkan begitu saja. Didesaku bambu dimanfaatkan untuk pembuatan kurungan ayam ataupun kurungan burung kadang juga sisanya dibuat reyeng yang digunakan untuk pembungkus ikan asap atau biasa disebut dengan pindang, salah satu dusun di desaku yang menjadi salah satu sentra pembuatan kurungan adalah di dusun nglaban hampir semua warga disana selain menjadi seorang petani juga memiliki sampingan pembuat kurungan. Dengan membuat kurungan dapat menambah pemasukan saat panen belum terjadi, jadi bisa dibilang sebagai penutup kebutuhan sehari-hari.

Bank sampah juga merupakan program unggulan di desaku yang asri, guna untuk meningkatkan proses pengelolaan sampah ada teknologi terbaru yakni Teknologi TPS3R adalah sistem pengolahan sampah dengan inovasi teknologi mesin pencacah sampah dan pengayak kompos yang lebih efektif dan efisien. Hasil pengolahan sampah organik berupa kompos digunakan untuk pupuk tanaman hias dan herbal yang ditanam di lahan sekitar TPS untuk dijual. Selain itu untuk meningkatkan kualitas hasil pengomposan akan diterapkan teknologi kompos cacing (kascing).

Program pengelolaan sampah didesaku dengan menggunakan sistem 3R (Reuse, Reduce, dan Recycle) ini guna

memfasilitasi masyarakat disekitar pemukiman untuk melaksanakan pengelolaan sampah yang sesuai dengan pilihan dan kondisi lingkungan sekitar mereka. Konsep pengelolaan sampah ini diharapkan dapat berjalan dengan baik. Kebijakan Pengelolaan sampah ini dimaksudkan dalam pedoman pelaksanaan tugas dan tanggung jawab Pemerintah serta masyarakat yang menerima manfaat (KSM/ kelompok swadaya masyarakat) melakukan kegiatan pengurang sampah dari sumbernya, kemudian mengelola sampah di TPS 3R yang telah di bangun oleh pemerintah. Diharapkan dengan adanya bank sampah peran serta masyarakat dalam mewujudkan harapan Dunia Internasional dan Pemerintah Indonesia, dalam mendorong perekonomian disektor pemanfaatan limbah rumah tangga dan menjaga kelestarian lingkung hidup bersih sampai dengan anak cucu kita nantinya.

Selain itu program Bank sampah juga berkerja sama dengan UMKM guna peningkatan minat masyarakat untuk melakukan tabungan dibank sampah dengan menggunakan sistem setiap orang yang melakukan tabungan dibank sampah akan mendapatkan uang sebagai pengganti sampah yang telah ditukarkan namun uang tersebut tidak lantas diberikan namun ditabung dan dapat diambil kembali ketika lebaran akan datang dan ditukar dengan jajan lebaran, namun juga dapat diambil ketika sedang membutuhkan uang.

Kesadaran mengenai pengelolaan sampah juga ditularkan kepada murid murid sekolah dasar dari kesadaran mengena kebersihan halaman sekolah setiap hari, murid-murid SD Negeri 1 Karanganyar berhasil mengubah sampah plastik menjadi barang baru yang bernilai ekonomis. Dengan tangan yang terampil mereka, mengubah sampah plastik menjadi berbagai kerajinan tangan. Seperti halnya baju, tas, bunga hias, hingga ecobrick. Ecobrick merupakan botol-botol plastik yang diisi padat dengan

limbah plastik hingga padat. Fungsinya, bisa sebagai bahan blok bangunan. Dengan berbagai inovasi yang diciptakan adik-adik tersebut tidak heran apabila berbagai prestasi telah berhasil disabet oleh adik-adik hebat ini. Bahkan SD yang dulu menjadi tempatku menuntut ilmu ini akan mewakili Indonesia dalam ajang fashion olahan sampah internasional hebat bukan.

Dengan pengelolaan sampah yang baik Desaku berhasil meraih terbaik 1 dalam perlombaan Pelaksana Lingkungan Bersih dan Sehat (LBS) Tingkat Provinsi Jawa Timur tahun 2018. Karena mampu dalam mengelola lingkungannya secara baik. Aspek pengelolaan bank sampah dan pengelolaan tanaman serta kebersihan menjadi salah satu pendorong desaku meraih penghargaan tersebut.

NASIB PERSANDALAN DI DESA WEDORO

Mohammad Irfan Maulana

*Perbankan Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Perkenalkan, nama saya M. Irfan Maulana, salah satu mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam dan mengambil program studi Perbankan Syariah di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatulloh Tulungagung. Saya merupakan salah satu mahasiswa yang harus merasakan dampak Kuliah Kerja Nyata (KKN) di tengah pandemi Covid-19 dan dengan berat hati harus menerima kenyataan bahwa di haruskan KKN Daring.

KKN Daring Masa Pandemi Covid-19 diarahkan untuk konsentrasi pada kegiatan yang sifatnya memotivasi, Metode daring pada prinsipnya adalah kegiatan yang kami lakukan dengan memaksimalkan Smartphone sebagai sarana untuk koordinasi dan sosialisasi kegiatan yang dilakukan antar mahasiswa, DPL dan masyarakat.

Dengan Smartphone, Kami bisa memilih beberapa aplikasi yang ditawarkan dan dapat diunduh melalui Play Store untuk membuat konten atau materi kegiatan. Sosialisasi ke masyarakat sebagai wujud dari kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan melalui media sosial / jejaring sosial yang dapat dimanfaatkan, diantaranya melalui Whatapp (WA), Instagram, Facebook, Twiteer, Youtube dan lain-lain.

Saya dan Teman teman KKN melakukan beberapa kali pertemuan daring dengan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL),



kami menceritakan kendala awal melakukan KKN Dari Rumah ini, Akhirnya DPL menyarankan untuk melakukan observasi potensi UMKM di desa masing- masing. Akan tetapi, di desa saya belum ada UMKM yang mewadahi pengerajin Sandal yag ada sehingga di desa saya masih berbasis Home Industrial.

Sesuai kesepakatan dengan DPL kami melaksanakan kegiatan melalui kegiatan murni dari rumah secara daring (dalam jaringan), yang dilakukan dengan pendekatan individu di daerah tempat tinggal masing-masing pada masa pandemi Covid-19.

Pandemi Covid-19 faktanya memang mempengaruhi banyak sektor di Indonesia. Tidak terkecuali dampak terburuk yang dirasakan adalah sektor perekonomian. Banyak pelaku usaha yang harus memutar aktif dan mencoba berbagai cara untuk bisa terus bertahan di tengah masa pandemi disertai dengan penyesuaian diri kepada pola hidup dan gaya hidup yang mulai berubah pada konsumen Indonesia yaitu dengan membiasakan hidup sehat, menggunakan masker dan menjaga jarak secara sosial dan fisik. Upaya penyebaran Covid 19 yang digiatkan pemerintah ini ternyata berdampak nyata kepada perekonomian.

Sebelumnya masyarakat Indonesia senang berkumpul dan melakukan segala proses kehidupan baik bersosialisasi, berbelanja dan refreshing dengan cara berkelompok beramai ramai kemudian harus melakukan itu semua dengan menjaga jarak agar tidak tertular virus Covid 19 ini mampu mengubah cara bertransaksi, gaya hidup bahkan cara berbelanja yang dilakukan masyarakat, perubahan inilah yang harus disikapi secara kreatif dan inovatif oleh pelaku usaha agar terus dapat bertahan untuk menjalankan usaha kecil yang sudah dirintis sejak lama.

Berdasarkan kondisi ini, saya kemudian melakukan survey di desa saya sendiri yaitu Desa Wedoro yang merupakan desa yang terletak di Kecamatan Waru, Kabupaten Sdioarjo, Provinsi Jawa Timur. Desa Wedoro Wedoro adalah sebuah desa di wilayah

Kecamatan Waru, Kabupaten Sidoarjo, Provinsi Jawa Timur. Sedikit profil dan sejarah, desa ini ke arah utara berbatasan langsung dengan Kelurahan Kutisari Surabaya dan Kecamatan Tenggilis Mejoyo Surabaya. Dari arah Timur berbatasan dengan desa Kepuh Kiriman dan desa Tropodo. dari arah Barat Utara berbatasan dengan Desa Janti. Sementara dari arah Barat Selatan berbatasan dengan desa Ngingas. Desa Wedoro, praktis tidak seperti Desa-Desa lain di Pulau Jawa yang banyak memiliki sawah. Desa ini berkembang menjadi sentra Industri kerajinan Sandal dan Sepatu sejak zaman sebelum Indonesia merdeka. Sampai akhir tahun 1980-an, Desa ini masih memiliki beberapa petak sawah, meski rata-rata bukan digarap oleh penduduk setempat. Namun, dengan berkembangnya perumahan sebagai pengembangan wilayah Surabaya, Desa ini mulai akhir 90an tidak memiliki lahan pertanian lagi. Ada beberapa cerita lahirnya nama Desa Wedoro, ada yang bilang Wedoro dari kata "NDORO". istilah ini menganut bahwa banyak warga asli Wedoro yang menjadi tuan tanah. memiliki tanah dan lahan pertanian yang luas. ada juga yang bilang Wedoro dari kata "DORO" yang berarti Burung Dara. ini meruntut kegemaran warga Wedoro memelihara burung dara baik untuk aduan atau peliharaan saja. sampai sekarang masih banyak ditemukan sangkar burung dara berukuran besar yang biasa disebut "BEKUPON" di halaman rumah. Awal tahun 2000an dari beberapa pengrajin sandal yang membuka toko di Wedoro Candi (RW 04) ternyata disambut baik oleh konsumen yang merasa lebih dekat membeli sandal (tidak perlu ke Surabaya) hingga akhirnya berkembang menjadi 800an toko sandal dan sepatu. Boomingnya toko juga dibarengi naiknya omzet bagi pengrajin sandal dan sepatu. Kebanyakan hasil home industri sandal Wedoro adalah sandal berbahan Spons Eva.

Pembeli berdatangan dari luar kota bahkan luar pulau, sayang ramainya konsumun belum dibarengi dengan infrastuktur yang

menunjang misalnya tidak adanya Toilet Umum dan akses jalan yang kecil membuat semrawutnya lalu lintas, juga tidak memadainya lahan parkir sehingga kendaraan di parkir di pinggir jalan yang semakin membuat kurang nyamannya suasana berbelanja di Wedoro.

Saya melakukan survey ke beberapa pengerajin yang ada di Desa Wedoro, adapun pengerajin yang terdapat di desa Wedoro adalah pengerajin sandal. Minggu 22 agustus 2021 saya melakukan survey pengerajin yang ada di desa saya, Diawali dengan kegiatan mewawancarai pelaku pengerajin guna menggali informasi terkait usaha yang dijalankan.

Survey yang saya lakukan diantaranya adalah Produk sandal yang dimiliki salah satu warga yaitu berupa sandal. Kemudian saya melihat proses sandal, diawali dengan pemotongan spons sesuai dengan ukuran yang telah disediakan, proses selanjutnya yakni pensablonan sesuai ukuran yang telah ditentukan, pengepressan spons dengan alas yang telah disablon sesuai ukuran, setelah selesai pengepressan lanjut ke proses pengeleman alas sandal dengan bagian sandal yang atas, lalu proses pemasangan kap sandal dan yang terakhir proses merapikan sandal yang akan dimasukkan ke dalam plastik. Sandal ini dipasarkan melalui pemanfaatan media sosial sebagai media untuk berjualan dan juga dijual secara langsung kepada distributor tetapnya.

Dari pengerajin yang saya survey, telah dilakukan berbagai cara masing masing usaha miliknya untuk dapat mempertahankan kondisi usahanya di tengah pandemi, salah satunya adalah pengurangan produksi barang atau jasa serta mengurangi jumlah karyawan dan saluran penjualan atau pemasaran. Mayoritas permasalahan dari pengerajin di Desa Wedoro adalah dalam mendapatkan bahan baku yang harganya selalu naik yang tidak seimbang dari harga penjualan sandal. Beberapa pengerajin

bahkan mengalami kemacetan karna PPKM, informasi mengenai pelaku usaha didapat dari pernyataan karyawan yang merupakan warga wedoro sendiri. Akhir perjalanan survey di KKN Individu saya kali ini, saya mencoba untuk membantu mempromosikan produk Sandal dengan mengupload ke media sosial. Mengingat di tengah pandemi seperti ini tidak banyak yang dapat saya lakukan. Beberapa kendala yang saya alami yaitu sulit untuk mendapat izin survey namun akhirnya ada beberapa pengerajin yang bersedia di survey. Pelaksanaan kegiatan produksi pun terbilang cukup efektif karena mitra saya juga sangat membantu dan bisa diajak bekerja sama.

Penutup dari essay saya, Untuk membantu Usaha Mikro Kecil dan Menengah saat ini diharapkan pemerintah dapat memformulasikan kebijakan yang ideal untuk pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah agar ekonomi mereka dapat kembali pulih. Kebijakan yang bisa dilakukan dengan memberikan Bantuan Langsung Tunai (cash money) atau dengan cara memberikan keringanan membayar pajak pada pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Pemerintah juga harus mengadakan pelatihan agar pelaku usaha mikro kecil dan menengah ini paham dengan adanya perubahan pemasaran konvensional menjadi pemasaran online, sehingga materi yang diberikan kaitannya untuk meningkatkan pemasaran secara digital agar pelaku usaha mikro kecil dan menengah tetap eksis di tengah pandemi covid-19. Supaya tidak mengulang di tahun yang telah lalu ketika Tahun 2004 dicanangkan Wedoro Fair untuk memaksimalkan promosi sentra industri sandal Wedoro. Managemen Wedoro Fair yang amburadul yang dikelola asosiasi (APSSWW) yang tidak profesional yang membuat acara Wedoro Fair dihentikan. Banyak order dari hasil Wedoro fair yang diambil alih sendiri oleh pengurus asosiasi tanpa merapatkan dengan anggota, juga tidak adanya transparansi dana pengelolaan Wedoro fair.

STRATEGI PEMASARAN DAN PENGEMBANGAN UMKM MEBEL PUTRA DHARMA DI DESA SUMBERBENDO PADA MASA PANDEMI COVID-19

Yusuf Toriqfai

*Manajemen Bisnis Syariah
Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah*

Untuk menjalankan sebuah usaha, seorang pebisnis memiliki langkah awal, yaitu perencanaan (planning). Perencanaan pemasaran sangat penting dilakukan untuk mengetahui bagaimana perusahaan tersebut memasarkan produknya untuk menjalankan usahanya.

Mebel atau furnitur adalah perlengkapan rumah yang meliputi semua barang seperti kursi, meja, dan lemari. Mebel berasal dari kata movable, yang berarti bisa bergerak. Furniture berasal dari bahasa Prancis furniture pada tahun 1520–30 M. Furniture berasal dari kata furnir yang mempunyai arti furnish atau perabot rumah atau ruangan. Walaupun mebel dan furniture mempunyai arti yang beda, namun yang ditunjuk sama yaitu meja, kursi, lemari, dan seterusnya.

Bisa dikatakan, mebel adalah segala benda atau barang yang ada di rumah dan digunakan oleh pemiliknya untuk duduk, berbaring, dan menyimpan benda kecil seperti menyimpan barang



atau pakaian. Produk mebel antara lain terbuat dari kayu, papan, kulit, sekrup, dsb.

Strategi dalam pemasaran adalah salah satu cara yang digunakan dalam kegiatan pemasaran yaitu untuk memasarkan produk sesuai dengan target yang telah ditentukan. Strategi pemasaran tersebut meliputi kegiatan-kegiatan yang dikerjakan oleh perusahaan untuk mempertahankan dan memperluas pasar. Fungsi pemasaran meliputi sebagian besar fungsi pada perusahaan dalam melaksanakan kegiatannya, oleh sebab itu perusahaan dituntut untuk menciptakan suatu produk yang benar-benar dapat memenuhi permintaan pasar atau konsumen, hadir pada saat yang dibutuhkan, bisa diperoleh dengan harga yang sesuai dan dengan komunikasi yang jelas sebelumnya seperti promosi dan pendekatan lainnya.

Mebel adalah salah satu usaha yang memiliki peluang cukup besar. Seiring berjalanya waktu jumlah penduduk di Indonesia khususnya semakin bertambah, hal tersebut beriringan dengan bertambahnya jumlah rumah penduduk mengingat rumah adalah salah satu kebutuhan pokok dalam kehidupan manusia. Dalam membuat rumah sering dibutuhkan unsur kayu seperti kerangka rumah, pintu, jendela serta perabotan yang berada dalam rumah tersebut seperti meja, kursi, almari dll. Oleh karena itu, penulis tertarik mengambil judul “Strategi Produksi, Strategi Pemasaran dan Strategi Pengembangan UMKM Mebel Putra Dharma di Masa Pandemi Covid-19”.

Profil UMKM Mebel Putra Dharma

Lokasi tempat usaha mebel Putra Dharma ini tepatnya terletak 7 Km dari utara Kecamatan Pucanglaban, sedangkan dari kota Tulungagung berada di sebelah selatan 30 Km.

Supaya lebih jelas letak geografis tempat usaha mebel Putra Dharma, dijelaskan berdasarkan peta lokasi desa, sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Desa Pucanglaban
Sebelah Barat : Desa Manding
Sebelah Timur : Desa Sumberdadap
Sebelah Selatan : Desa Panggunguni

Sejarah Berdirinya Mebel Putra Dharma

Pemilik mebel Putra Dharma memulai usahanya pada tahun 2000. Berawal ketika seorang teman dari bapak Mistur menawarkan kerja sama dalam bidang mebel, bapak Mistur bertugas sebagai pemasok barang setengah jadi yaitu mulai dari penebangan kayu sampai menjadi barang setengah jadi, sedangkan teman bapak Mistur melanjutkan proses pengolahan sampai menjadi produk siap jual dipasaran.

Kerja sama bapak Mistur dengan temanya berjalan sekitar 10 tahun kemudian berhenti karena teman bapak Mistur tersebut bangkrut, namun usaha bapak Mistur tetap berjalan dan semakin berkembang bahkan tidak hanya melayani barang setengah jadi juga melayani barang jadi, karena selama beliau bekerjasama dengan temanya tersebut banyak konsumen-konsumen lain yang didapatkan bapak mistur sendiri.

Menurut bapak mistur pada tahun 2000 usaha mebel sangat mudah berkembang karena pada tahun itu masih sangat sedikit pemilik usaha dalam bidang kayu/mebel sehingga usaha bapak mistur cukup berkembang pesat dan mendapatkan banyak konsumen sampai saat ini, ada 20 rumah produksi mebel yang menjadi konsumen tetap dari usaha bapak Mistur meliputi kota Tulungagung dan Blitar.

Strategis Pemasaran Mebel Putra Dharma

Untuk memasarkan hasil produksi dari mebel Putra Dharma, bapak Mistur selaku pemilik usaha melakukan beberapa cara yaitu:

1. Mendatangi rumah para pengrajin kayu dan toko-toko perabotan rumah tangga

Cara pertama strategi pemasaran yang dilakukan mebel Putra Dharma yaitu, pemilik usaha mendatangi para pengrajin dan toko-toko perabotan rumah tangga karena memiliki potensi besar menjadi konsumen tetap apabila sudah terjalin kerjasama. Tujuan dilakukannya pemasaran ini yaitu, dengan cara kontak langsung pada calon konsumen pemilik usaha bisa meyakinkan bahwa produk dari Putra Dharma berkualitas untuk dijual kembali.

2. Memposting produknya di media sosial facebook

Cara kedua yang dilakukan mebel Putra Dharma sebagai strategi pemasarannya adalah dengan memposting produknya di media sosial berupa aplikasi facebook. Cara ini diharapkan dapat meningkatkan penjualan, karena dijamin sekarang media sosial dapat dijangkau oleh masyarakat luas dan menjadi peluang bagi para pelaku bisnis.

3. Memberikan pilihan kualitas dan jenis produk sesuai harga

Cara ketiga yang dilakukan mebel Putra Dharma sebagai strategi pemasarannya adalah dengan cara memberikan konsumen banyak pilihan jenis produk dari berbagai kualitas, sehingga dapat memenuhi minat konsumen serta konsumen dapat menyesuaikan budget yang dimiliki.

4. Memberikan garansi kepada konsumen

Cara keempat yang dilakukan mebel Putra Dharma sebagai strategi pemasarannya adalah memberi garansi yang sering menjadi pemikat utama bagi para konsumen, dengan memberikan garansi setiap konsumen yang melakukan transaksi mayoritas selalu terjadi kesepakatan deal, tujuan

dari cara ini adalah memberi keyakinan calon konsumen terhadap kualitas produk.

5. Selalu menjalin hubungan yang baik dengan konsumen
Cara kelima yang dilakukan mebel Putra Dharma sebagai strategi pemasarannya adalah dengan cara menjalin hubungan dengan konsumen yang selalu dijaga baik oleh pemilik mebel Putra Dharma karena menentukan keberlangsungan jalinan kerjasama terhadap transaksi selanjutnya. Selain itu para konsumen juga diberikan hak untuk memberikan kritik dan saran.

Strategi Pengembangan Mebel Putra Dharma

Dalam pengembangan usaha mebel Putra Dharma, bapak Mistur melakukan berapa hal sebagai berikut:

1. Memperluas jalinan kerjasama dengan konsumen
Pengembangan usaha yang dilakukan mebel Putra Dharma yang pertama adalah memperluas jalinan kerjasama dengan konsumen. Konsumen tersebut meliputi pengrajin kayu, toko-toko mebel perabotan rumah tangga dan pemborong bangunan. Cara ini bertujuan supaya mebel Putra Dharma mendapatkan konsumen tetap dalam jangka panjang.
2. Saling bekerjasama dengan sesama para pemasok bahan baku
Melakukan kerjasama dengan sesama para pemasok bahan baku daerah Pucanglaban merupakan strategi pengembangan usaha yang kedua yang dilakukan mebel Putra Dharma. Cara ini bertujuan untuk mengantisipasi kekurangan bahan baku dan saling menguntungkan pihak-pihak yang bersangkutan.
3. Update produk-produk di sosial media
Facebook merupakan media sosial yang dipakai lembaga mebel Putra Dharma untuk memperluas jaringan pemasaran

secara online, yang bertujuan mencapai pasar yang lebih luas dan memberikan para konsumen pilihan produk. Mengingat di era teknologi sekarang, para konsumen mulai merambah media sosial, hal ini dimanfaatkan pihak mebel Putra Dharma untuk menambah jaringan pemasaran.

Permasalahan yang Mebel Putra Dharma Pada Masa Pandemi Covid-19

Pandemi covid-19 ini berpengaruh terhadap produksi mebel Putra Dharma mulai awal kemunculannya di Indonesia, pada saat itu diberlakukan PSBB. Pada saat PSBB pertama di Indonesia terpaksa melakukan strategi penurunan jumlah produksi karena terkendala dalam proses pengiriman barang terhambat sehingga membuat hasil produksi bertumpuk serta modal pun menjadi terbengkalai, namun pada saat PSBB pertama di Indonesia berakhir tingkat produksi mebel Putra Dharma kembali normal karena beriringan dengan kembali lancarnya proses pemasaran dan terulang kembali ketika terjadi PPKM.

Dalam strategi pemasaran mebel Putra Dharma untuk tetap memaksimalkan penjualan dimasa pandemi covid-19 ini yaitu dengan cara memperbolehkan sistem pembayaran tempo bagi para konsumen tetap (pengrajin dan toko-toko perabotan rumah tangga) karena para konsumen tersebut paling banyak tingkat pembelianya, strategi ini sangat efektif untuk menjaga proses pemasaran tetap maksimal, mengingat dimasa pandemi ini hampir pada seluruh sektor usaha penghasilannya terhambat.

Untuk strategi pengembangan mebel Putra Dharma dimasa pandemi covid-19 adalah dengan cara banyak mengikuti grup jual beli online dan lebih konsisten memposting produknya dengan cara ini diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dari mebel Putra Dharma kedepannya.

Kesimpulan

Pandemi covid-19 ini sangat mempengaruhi hampir seluruh sektor usaha termasuk dalam bidang mebel, banyak para pengusaha berjuang untuk mempertahankan usahanya yang semakin hari semakin terpuruk. Banyak sekali cara yang sudah dilakukan untuk mempertahankan usahanya tapi memang sulit untuk mempertahankan usaha di masa pandemi yang cukup panjang ini, bisa bertahan saja sudah cukup bersyukur.

Setiap usaha dituntut selalu bertahan dan berkembang dalam segala kondisi karena pengembangan usaha adalah suatu keharusan, jika industri ingin tumbuh lebih besar. Ada banyak faktor yang perlu diperhatikan dan ditingkatkan agar perkembangan suatu usaha mampu memberikan pendapatan dan nilai tambah untuk usaha tersebut.

Diadakanya program KKN seperti ini sangat baik walaupun dilaksanakan secara virtual karena pandemi covid-19 yang masih belum berakhir. Diharapkan bagi para calon-calon pengusaha, dengan ini bisa menambah pengalaman ketika terjun langsung dilapangan untuk menjalankan suatu usaha, apalagi ketika menghadapi masalah-masalah tertentu pada usaha dan cara mengatasi masalah-masalah yang pasti muncul.

DAFTAR PUSTAKA

Zuhriah, Iklima Aminatuz. *Upaya Perhum Perhutani*. tersedia <http://repository.unair.ac.id/94262/4/4.%20BAB%20I%20PENDAHULUAN%20.pdf> (diakses pada 12 juni 2021 pukul 19.24).

Azizah, Nuril. 2021. Rekomendasi Tempat Nongkrong di Semarang, Suasana Sejuk dan Nyaman. tersedia <https://travelingyuk.com/4-rekomendasi-tempat-nongkrong-di-semarang/291465/> (diakses pada 12 juni 2021 pukul 20.00).

Kedung Cinet Jombang Daya Tarik Keindahannya Begitu Luar Biasa. tersedia <https://ksmtour.com/informasi/tempat-wisata/jawa-timur/kedung-cinet-jombang-daya-tarik-keindahannya-begitu-luar-biasa.html>



