

Kata Pengantar: Nuril Farida Maratus, M.H.I.

PEMBERDAYAAN POTENSI **UMKM**



PEMBERDAYAAN POTENSI UMKM

ANTOLOGI ESSAI KKN VDR 062 2021

Kata Pengantar : Nuril Farida Maratus, M. H. I.

Tim Penulis: Bima Redasmara, Erlinda Putriana, Alfin Nur Laili, Farizah Amalia, Wafiq Fa Ulal Ahsan, Tri Wulandari, Devi Fatmasari, Syafa Agustina Damayanti, Dewi Rahmatunisa, Muhyiddin Ma'ruf, Miftahul Hadi.

Editor : Devi Fatmasari dan Syafa Agustina Damayanti.

Perancang Sampul : Syafa Agustina Damayanti dan Devi Fatmasari.

Penata Letak : Devi Fatmasari dan Syafa Agustina Damayanti.

Cetakan Pertama, Agustus, 2021

PRAKATA

Di Indonesia UMKM memiliki peran yang sangat kuat dalam mengentaskan kemiskinan dan mengurangi pengangguran. Karena dengan keberadaan UMKM ini sangat bermanfaat untuk pedapatan masyarakat. Dalam pemberdayaan UMKM, langkah yang harus diambil pemerintah dan masyarakat pelaku usaha mikro kecil dan menengah ini adalah dengan bekerja sama mengembangkan dan mengayunkan langkah secara bersama-sama.

Kegiatan usaha mikro kecil dan menengah ini adalah salah satu acara agar produk yang ada di daerah dapat dikenal masyarakat luar daerah, sehingga memberikan peluang bisnis untuk masyarakat pelaku usaha. Selain itu pelaku UMKM ini sangat berperan dalam meningkatkan perekonomian daerah sehingga secara tidak langsung ikut serta dalam meningkatkan perekonomian negara.

KATA PENGANTAR

Dosen Pembimbing Lapangan: Nuril Farida Maratus, M.H.I

Bahagia dan bangga! Dua kata yang menurut saya pantas diapresiasi kepada seluruh peserta KKN VDR 062 UIN SATU yang telah sukses melaksanakan seluruh program kerja KKN berdasarkan pada potensi di daerahnya masing-masing, salah satunya adalah potensi ekonomi. Berkat anugerah Allah SWT. juga, akhirnya semuanya dapat mengaktualisasikan diri dengan baik dalam program pengabdian masyarakat tersebut: meskipun dalam tataran proses, tidak semuanya dapat memaksimalkannya, mengingat konteks masing-masing yang berbeda.

Mengutip pendapat Bung Hatta, ia menempatkan konsepsi ekonomi kerakyatan sebagai jalan tengah atas munculnya konsep-konsep ekonomi lainnya, atau dengan kata lain menjadi refleksi atas realitas sosial. Relevansinya, sebagaimana diskursus perkembangan realitas ekonomi dalam karya ini, adalah menggali ulang konsep Hatta tersebut dalam realitas masyarakat kita. Nampaknya, dengan melihat geliat

UKM-UMKM yang terkesan positif di Indonesia di awal 2000-an, apalagi semakin terintegrasinya dengan platform media sosial yang ada, tidak berlebihan jika model ekonomi demikian semakin meng-afirmasi teori ekonomi kerakyatan tersebut. Namun demikian, kemunculan Pandemi Covid-19 di awal 2020 menjadi persoalan tersendiri, mengingat dampak yang ditimbulkannya terhadap sehatnya tumbuh kembang UKM-UMKM di Indonesia.

Karya ini, meskipun masih dalam level deskripsi parsial atas fenomena sebagian kecil UKM-UMKM yang bertahan di tengah pandemi Covid-19 di Indonesia, merupakan langkah awal yang baik agar mahasiswa selalu menciptakan energi positif dan memperkuat optimisme pelaku UKM-UMKM, sehingga mahasiswa tidak hanya menjadi konsumen, namun juga menjadi *social-control* yang mana akan mendayagunakan potensi pengetahuannya ketika menjumpai permasalahan ekonomi di tempat tinggalnya masing-masing.

Sebagaimana yang akan pembaca jumpai di dalam buku ini, masing-masing UKM-UMKM selalu memiliki ciri khas tersendiri dalam mengembangkan aktifitas ekonominya

sehingga mampu bertahan secara periodik, bahkan masih bertahan di era pandemi ini. Kata kunci “keuletan”, “konsistensi”, “kesabaran” hingga “tahan banting” seolah menjadi formula ampuh yang menjadi andalan pelaku usaha, dan tidak hanya itu, nuansa gotong royong juga sangat mewarnai poses-proses tersebut.

Akhirnya, menulis atau mendokumentasikan realitas sama halnya dengan memberikan fakta kepada generasi penerus kita. Dengan kata lain, karya ini akan menjadi acuan akademis dalam pemecahan masalah di era yang akan datang. Alhasil, proses selalu yang lebih utama daripada hasil. Untuk itu, besar harapan kami kepada peserta untuk tidak berhenti, atau hanya cukup berbangga hati atas lahirnya karya antologi ini: *Pemberdayaan Potensi UMKM*, namun selalu mengembangkan diri agar melahirkan nalar-nalar responsif-kritis sebagai *problem-solver* di masyarakat. Dirgahayu Kemerdekaan RI ke 76. Selamat!

Tulungagung, 24 Agustus 2021

DAFTAR ISI

PRAKATA	iii
KATA PENGANTAR	iv
DAFTAR ISI	vii
Bumdes Desa Gondosuli, Gondang Tulungagung	1
Potensi UMKM Bakpia Permata di Desa Sambirejo Pada Masa Pandemi Covid-19.....	11
Perkembangan UMKM Pembuatan Pot Bapak Suwoto Dengan Bantuan Modal Kredit Usaha Rakyat (KUR)	18
Pengembangan UMKM di Desa Mojoagung Kecamatan Ngantru Tulungagung Dengan Teknologi Digital	25
UMKM di Desa Candirejo Pongkok Blitar.....	31
KKN Virtual Mempelajari Potensi UMKM Desa Pucangan ..	41
Mengenal Potensi Perekonomian Warga Kelurahan	

Karangwaru	49
UMKM Minuman Tradisional Jamu Imoet Kelurahan Karangwaru	56
Potensi UMKM Dalam Menyangga Perekonomian Masyarakat Desa Jajar Kec. Talun Kab. Blitar di Tengah Pandemi Covid- 19.....	63
Mempelajari Potensi UMKM Desa Sumberagung.....	71
Potensi Terpendam Dari Kuliner Tradisional	81

BUMDES GONDOSULI, GONDANG TULUNGAGUNG

Oleh : Bima Redasmara

Profil Desa Gondosuli Desa Gondosuli merupakan salah satu desa di kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung Jawa Timur. Desa Gondosuli adalah salah satu desa yang terletak di sebelah barat Kabupaten Tulungagung dan berada dalam lingkup wilayah Kecamatan Gondang. Kawasan ini pada tahun 2014 ditetapkan sebagai Kawasan Minapolitan oleh pemerintah Kabupaten Tulungagung.

Desa Gondosuli adalah pembudidaya yang berfokus pada pembesaran ikan lele hal ini terjadi karena kualitas sumber daya yang digunakan oleh pembudidaya lele Desa Gondosuli seperti air mengalami penurunan kualitas sehingga hanya cocok digunakan sebagai pembudidayaan ikan lele. Secara mikro, usaha kecil dihadapkan pada permasalahan internal berupa rendahnya sumber daya manusia seperti kurangnya keterampilan, wawasan kewirausahaan yang rendah, penguasaan teknologi yang kurang, dan kurangnya manajemen

dan penguasaan pasar. Permasalahan ini berdampak pada rendahnya produktivitas dan kualitas usaha.

Wilayah Desa Gondosuli terletak pada wilayah dataran rendah. Terletak pada ketinggian 55 m diatas permukaan laut, dengan luas 170 Ha dimana 56 Ha merupakan tanah permukiman penduduk, 23 Ha merupakan lahan kering, dan 91 Ha merupakan lahan persawahan. Seperti halnya daerah lain, Desa Gondosuli juga berbatasan dengan desa disekitarnya. Adapun batas-batas wilayah, yaitu sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Kedungsoko Kecamatan Tulungagung, sebelah timur berbatasan dengan Desa Bono Kecamatan Boyolangu, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Tawing Kecamatan Gondang, sebelah barat berbatasan Dengan Desa Macanbang Kecamatan Gondang. Pusat pemerintahan desa Gondosuli terletak di dusun Krajan RT 03 / RW 01 dengan menempati areal lahan seluas 23 RU. Wilayah Desa Gondosuli terdiri dari 2 dusun, 4 RW dan 14 RT, yang merupakan wilayah administrasi desa.

Jumlah penduduk Desa Gondosuli sebanyak 2.572 jiwa yang tersebar di 2 Dusun, 4 RW dan 14 RT. Dari jumlah

tersebut, terdiri dari laki-laki 1.310 jiwa dan perempuan 1.250 jiwa dengan tingkat pertumbuhan rata-rata selama 6 (enam) tahun terakhir 0,158 %, dengan tingkat kepadatan sebesar 1,512 jiwa/km².

Aspek Sumber Daya Alam sebagai modal dasar pelaksanaan pembangunan di Desa Gondosuli sumber daya alam mutlak diperlukan untuk mendukung tercapainya program pembangunan desa yang direncanakan dengan baik.

Sumber daya alam di Desa Gondosuli dapat dilihat pada:

1. Pemukiman penduduk 56 Ha.
2. Ladang/tegalan 23 Ha.
3. Persawahan 91 Ha.
4. Perikanan 32 Ha.

Aspek Sumber Daya Manusia sebagai pelaku utama pelaksanaan pembangunan di desa, tentunya peran dan daya dukung sumber daya manusia menjadi bagian terpenting suksesnya pelaksanaan pembangunan. Untuk itu Sumber daya

manusia di Desa Gondosuli dapat dilihat pada data berikut.
Daftar Sumber Daya Manusia di Desa Gondosuli 10 No.
Uraian Sumber Daya Manusia Volume Satuan :

1. Penduduk dan Keluarga.
 - a) Jumlah penduduk laki-laki 1320 Jiwa.
 - b) Jumlah penduduk Perempuan 1255 Jiwa.
 - c) Jumlah keluarga 828 KK.

2. Mata Pencaharian Utama penduduk .
 - a) Pertanian, peternakan, perikanan 500 orang.
 - b) Pertambangan dan penggalian 200 orang.
 - c) Perdagangan Besar/eceran dan rumah makan 100 orang.

Aspek Sumber Daya Pembangunan sebagai sarana pendukung pelaksanaan pembangunan di desa, ketersediaan sumber daya pembangunan mutlak diperlukan dalam rangka untuk menentukan langkah, arah dan strategi pembangunan

di desa secara tepat. Aspek Sumber Daya Sosial Budaya sebagai bangsa yang besar, Indonesia yang terdiri dari berbagai budaya merupakan modal pendukung untuk mencapai suksesnya pembangunan di desa, terutama sebagai modal dasar untuk mempromosikan diri desa dalam kancha persaingan tingkat lokal, daerah, nasional maupun internasional. Dapat ditarik kesimpulan bahwa dalam mewujudkan kesejahteraan dalam masyarakat maka hubungan antara pemerintah desa dan pelaksana teknis PKH harus terjalin dengan baik dan kompak. Hal ini juga diungkapkan oleh pendamping Program Keluarga Harapan di Desa Gondosuli : Yang menjadi dasar awal penentuan data penerima bantuan PKH tersebut yaitu berasal dari BDT (*Basic Data Terpadu*). Data dari BDT ini ialah data yang diakui oleh pusat dan daerah. Dari data ini pula dapat diambil prosentase kemiskinan. Di desa Gondosuli sendiri pada tahun 2006 telah terdata RTSM berjumlah 79 untuk terdaftar menjadi penerima bantuan PKH. Setelah dilakukan verifikasi dan validasi maka akhirnya berubah menjadi 65.

Setelah dilakukan verifikasi dan validasi maka

dilakukan pertemuan awal dengan calon KPM (Keluarga Penerima Manfaat) yang bertujuan untuk melakukan croscek anggota masing – masing KPM. Konsep penerima bantuan PKH telah mengalami perubahan. Dulu tahun 2007 konsepnya yaitu RTSM (Rumah Tangga Sangat Miskin) dan pada tahun 2016 menjadi KPM (Keluarga Penerima Manfaat) dan memiliki konsep yang berbeda pula. Pada Konsep RTSM (Rumah Tangga Sangat Miskin) seluruh tanggungan dalam keluarga diakomodir. Sedangkan dalam KPM (Keluarga Penerima Manfaat) dibatasi di dalam satu keluarga disitu ada instrumennya yang didalam terdiri dari ada kakek, nenek, ayah, ibu, anak.

Perubahan dari konsep data ini dimulai pada tahun 2016 yang semula pada tahun 2007 disebut RTSM (Rumah 16 Wawancara Bapak Joko, Pamong Kantor Desa Gondosuli, pada (Jum'at, 19 Juli 2019 Pukul 10:00 WIB) 80 Tangga Sangat Miskin menjadi KPM (Keluarga Penerima Manfaat). Kegiatan yang pasti dilakukan oleh PKH setiap saat yaitu validasi data yang dalam hal ini berkaitan dengan data kehamilan, kematian dan juga putus sekolah. Hal ini juga

diungkapkan oleh pendamping Program Keluarga Harapan di Desa Gondosuli sebagai berikut : Kegiatan yang setiap hari dilakukan oleh PKH dalam rangka pembangunan adalah validasi data. Bagi yang hamil sejak dini akan dilakukan validasi dengan Harus melaporkan surat keterangan hamil. Begitupun juga bagi yang meninggal dunia dan juga yang putus sekolah harus dilakukan validasi setiap saat.

Jenis penelitian yang dilakukan adalah Mixed methods research. Penelitian ini dilakukan di Desa Gondosuli Kecamatan Gondang Kabupaten Tulungagung dengan menggunakan teknik pengumpulan data berupa pengamatan lapangan, teknik wawancara dan analisis dokumentasi, Analisis data dilakukan melalui tahap reduksi penyajian data dan penyimpulan data.

Deskripsi analisis mengenai efisiensi budidaya ikan lele pembudidayaan dilihat melalui dua segi yaitu efisiensi biaya dan efisiensi pengerjaan. Dari segi efisiensi biaya, pembudidayaan lele termasuk dalam kategori efisien dengan sistem kemitraan 30/70. Sedangkan dari segi penggunaan tenaga kerja penggunaan tenaga kerja akan lebih efisien jika di

kerjakan oleh 2 orang jika jumlah kolam yang dimiliki sekitar 18 namun akan inefisien jika jumlah tenaga kerja yang terlibat sekitar 4 orang atau lebih. Rata – rata setiap orang mampu melakukan perawatan terhadap 8 sampai 10 kolam.

Berdasarkan data yang peneliti peroleh di lapangan sebagaimana yang tersaji dalam paparan data di atas, dapat diketahui bahwa : *Pertama*, sebagian besar penerima bantuan Program Keluarga Harapan telah mengetahui apa itu Program Keluarga Harapan dan telah mengikuti sosialisasi terkait dengan program bantuan ini. Meskipun dalam pelaksanaannya masih ada KPM yang belum sepenuhnya paham tujuan utama dari program PKH mengenai dorongan KPM agar dapat memanfaatkan sesuai dengan kebutuhan agar dapat tercipta KPM mandiri. *Kedua*, Keluarga Penerima Manfaat disingkat KPM telah menerima bantuan pelayanan pendidikan, kesehatan dan kesejahteraan sosial sesuai dengan yang telah ditentukan dari pusat untuk masing-masing komponen, mulai dari balita, lansia, ibu hamil, bantuan pendidikan anak SD, SMP, SMA dan penyandang disabilitas berat. Besar bantuan yang telah diberikan pun sudah diusahakan dilaksanakan secara seefektif

mungkin agar terlaksana dengan lancar. *Ketiga*, petugas pelaksana teknis program keluarga harapan di Desa Gondosuli telah melakukan tugas dengan semaksimal mungkin agar terlaksana sesuai dengan yang dicita-citakan bersama. Akan tetapi dalam fakta yang terjadi di lapangan masih adanya kecemburuan sosial di masyarakat Desa Gondosuli yang diakibatkan oleh kesenjangan di masyarakat. Yang dianggap sejahtera masih menjadi peserta program PKH dan yang belum sejahtera tidak tercatat sebagai peserta Program Keluarga Harapan. Salah satu yang menyebabkan hal tersebut yaitu dikarenakan oleh ketidaksinkronan antara data dari pusat dengan yang ada di lapangan.

Hal ini bisa jadi dikarenakan masyarakat masih enggan untuk secara rutin melakukan laporan pada pusat apabila ada suatu perubahan terkait data kependudukan semisal dalam masalah jumlah anggota keluarga pada Kartu Keluarga. Keempat, Dalam peserta PKH sendiri ada beberapa yang kurang bisa memanfaatkan program sesuai dengan mestinya. Pandangan beberapa anggota PKH bahwa mendapatkan ini hanya sebagai bantuan tambahan belanja. Hal ini tentunya juga

mempengaruhi pada tingkat manfaat bantuan PKH dalam penerapannya di lapangan. Jika KPM tidak dapat memanfaatkan bantuan ini dengan tepat bisa jadi harapan untuk terciptanya KPM mandiri akan sulit untuk tercapai.

POTENSI UMKM BAKPIA PERMATA DI DESA SAMBIREJO PADA MASA PANDEMI COVID-19

Oleh: Erlinda Putriana Mardhani

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) adalah salah satu bentuk kegiatan ekonomi rakyat yang memiliki skala kecil dan telah memenuhi kriteria kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana telah diatur dalam Undang-Undang. Dengan adanya pandemi Virus Covid-19 menyebabkan terjadinya guncangan pada perekonomian yang berdampak besar pada dunia usaha khususnya UMKM yaitu berakibat menurunnya produktivitas dan pendapatan UMKM, bahkan tidak sedikit UMKM yang mengalami gulung tikar atau bangkrut. Meskipun terdapat penurunan pendapatan, sampai saat ini UMKM masih menjadi alternatif Bergeraknya perekonomian rakyat. Hal tersebut disebabkan oleh sifat UMKM yang fleksibel dan mudah berinovasi. Selain itu, juga karena UMKM dapat menghasilkan produk atau jasa yang

menjadi kebutuhan masyarakat yang mau tidak mau kebutuhan tersebut harus terpenuhi walaupun dalam masa pandemi.

Ada beberapa cara yang dapat dilakukan oleh UMKM agar dapat tetap bertahan di masa pandemi antara lain dengan memperbaiki atau mempertahankan kualitas produk agar pelanggan tetap mau mengonsumsi produk, memanfaatkan teknologi dengan optimal agar jangkauan penjualan lebih luas sehingga lebih banyak konsumen yang mengetahui produk yang ditawarkan, mempersiapkan usaha agar dapat lebih berkembang seperti memanfaatkan media online seperti *e-commerce* untuk memperoleh pangsa pasar yang lebih luas di masa mendatang sehingga dapat menarik dan mendatangkan konsumen baru, melakukan inovasi produk agar produk tidak monoton dan konsumen pun tidak bosan, memperbanyak varian produk dan masih banyak lagi strategi lain yang dapat dilakukan agar UMKM dapat tetap berdiri ditengah pandemi COVID-19.

Ditengah banyaknya UMKM yang mengalami kebangkrutan pada masa pandemi COVID-19 ini, UMKM Bakpia Permata adalah salah satu UMKM yang masih dapat

bertahan hingga saat ini. UMKM Bakpia Permata adalah salah satu usaha yang bergerak dibidang makanan yang berdiri pada tahun 2009 di Desa Sambirejo, Kecamatan Trenggalek, Kabupaten Trenggalek. Produk yang dijual pada UMKM ini adalah bakpia dengan berbagai rasa, diataranya adalah rasa original yang berisi kacang hijau, coklat, tape, pisang coklat, dan masih banyak varian lain yang dapat di beli eceran maupun dalam jumlah besar (grosir).

Selain itu Bakpia Permata juga menyediakan produk-produk lain yang merupakan jajanan khas Kota Trenggalek seperti keripik tempe, alen-alen, manco, dll. Semua produk yang dijual di UMKM Bakpia Permata ini adalah produksi sendiri dengan bahan baku yang diambil dari hasil pertanian masyarakat Desa Sambirejo.

Agar usahanya tetap bertahan, Bakpia Permata mencari berbagai macam strategi kemudian menerapkan strategi tersebut agar usahanya dapat terus berjalan sehingga dapat membantu perekonomian masyarakat disekitarnya dan perekonomian pemilik UMKM sendiri tentunya. Salah satu strategi yang dilakukan adalah pemanfaatan teknologi yang

telah berkembang pesat seperti menggunakan media sosial *Facebook, Instagram, dan WhatsApp*. Hal tersebut dilakukan mengingat di masa pandemi ini konsumen lebih memilih berbelanja online untuk memenuhi kebutuhan hidupnya dibandingkan harus datang langsung ke tempat berbelanja.

Menurut Undang-Undang Nomor 20 tahun 2008, UMKM memiliki potensi antara lain mewujudkan pertumbuhan ekonomi, pemerataan dan peningkatan pendapatan rakyat, penciptaan lapangan kerja, serta pengentasan kemiskinan. Potensi sendiri dapat diartikan dengan suatu bentuk sumber daya, kemampuan yang cukup besar atau kecil, suatu kekuatan atau kemampuan yang ada atau mungkin belum dikembangkan secara optimal.

Dalam hal ini, UMKM Bakpia Permata telah menunjukkan bahwa potensi tersebut memang benar adanya. *Pertama*, Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai Sumber Pendapatan Masyarakat. Potensi UMKM sebagai sumber pendapatan masyarakat dapat dilihat dari banyaknya pengaruh UMKM bagi masyarakat disekitarnya, seperti pengambilan bahan baku dari wilayah setempat

sehingga perekonomian di wilayah tersebut dapat berputar dan pendapatan masyarakat akan tetap terjamin. Selain itu juga dapat dilihat dari seberapa banyaknya UMKM tersebut mampu menyerap tenaga kerja sehingga dapat menjadi lapangan pekerjaan bagi masyarakat sekitar. Seperti halnya UMKM Bakpia Permata ini yang mengambil bahan baku dari masyarakat desa setempat dan mengolahnya menjadi bahan jadi, dan juga mengambil beberapa sumber daya manusia dari desa setempat juga sehingga pendapatan masyarakat di sekitarnya dapat meningkat.

Kedua, Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Mengatasi Pengangguran. Hal ini dapat terjadi karena adanya permintaan tenaga kerja sesuai dengan permintaan jumlah produksi. Permintaan tenaga kerja adalah dimana adanya lowongan pekerjaan yang membutuhkan tenaga kerja dengan berbagai alternatif dan berhubungan dengan upah. Dengan adanya UMKM Bakpia di Desa Sambirejo ini, juga cukup membantu untuk mengurangi masalah pengangguran khususnya di Desa Sambirejo, karna dapat menyerap sumber daya manusia sebanyak lima sampai dengan tujuh orang.

Meskipun tidak banyak, hal ini dapat menjadi langkah awal agar pengangguran sedikit demi sedikit dapat berkurang dan seiring perkembangan UMKM. Juga diharapkan dapat lebih banyak menyerap tenaga kerja.

Ketiga, Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Mengentaskan Kemiskinan atau setidaknya Mengurangi Presentasi Kemiskinan. UMKM dapat mengurangi kemiskinan dengan cara menciptakan lapangan kerja, dengan adanya lapangan kerja tersebut akan menambah tenaga kerja yang tentunya memiliki penghasilan sehingga kebutuhan hidupnya juga akan dapat terpenuhi. Begitu pula dengan UMKM Bakpia Permata yang menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat di sekitarnya sehingga kebutuhan masyarakat sekitar pun juga dapat terpenuhi.

Keempat, Potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meratakan Perekonomian Masyarakat. UMKM berperan dalam pemerataan tingkat perekonomian rakyat sebab berada di berbagai tempat. UMKM bahkan menjangkau daerah yang pelosok sehingga masyarakat tidak perlu ke kota untuk memperoleh penghidupan yang layak.

Seperti halnya UMKM Bakpia Permata ini yang berada di desa namun masih dapat bertahan dan bahkan mampu membantu memperbaiki perekonomian masyarakat di sekitarnya.

Dengan banyaknya potensi yang dimiliki UMKM tersebut, langkah lebih baik UMKM harus terus di dukung keberadaannya. Pemerintah pun seharusnya juga melakukan program untuk mendukung keberadaan UMKM seperti pendampingan UMKM oleh BUMDes, program pelatihan pada pelaku UMKM, bantuan modal, dan lain-lain agar perekonomian di Indonesia semakin membaik dari waktu ke waktu.

PERKEMBANGAN UMKM PEMBUATAN POT BAPAK SUWOTO DENGAN BANTUAN MODAL KREDIT USAHA RAKYAT (KUR)

Oleh : Alfin Nurlaili

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) diakui memegang peran vital di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi di negara-negara berkembang dan negara maju. UMKM berperan penting dalam perekonomian Indonesia karena berkontribusi dalam perluasan kesempatan kerja dan penyerapan tenaga kerja, pertumbuhan Produk Domestik Bruto (PDB), penyediaan jaringan pengaman terutama bagi masyarakat rendah untuk menjalankan kegiatan ekonomi produktif serta kontribusinya dalam ekspor dan penciptaan modal tetap atau investasi.

UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) merupakan usaha produktif milik perorangan atau badan usaha perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro sebagaimana di atur dalam Undang-undang tentang UMKM tersebut.

Di balik kontribusi UMKM yang cukup baik terhadap perekonomian nasional, ternyata sektor ini masih menyimpan beberapa permasalahan yang sangat mendasar. UMKM masih lemah dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia yang masih terbatas, lemahnya permodalan dan juga sumber untuk memperoleh modal. Di antara permasalahan pokok yang dihadapi oleh UMKM yakni banyaknya UMKM yang *unbankable* (tidak memenuhi persyaratan mendapatkan kredit usaha), baik disebabkan oleh belum adanya manajemen keuangan yang transparan maupun kurangnya kemampuan manajerial dan finansial.

Hingga saat ini usaha untuk meningkatkan ekonomi di desa memang dirasa sulit oleh sebagian orang. Hal tersebut dulunya juga dirasakan oleh Bapak Suwoto yang merupakan salah satu warga desa Sidodadi Kemloko. Bapak Suwoto adalah pengrajin pot bunga berbahan dasar pasir dan semen (cor) yang memulai usahanya sejak tahun 2005. Awalnya Pak Suwoto hanya mencoba membuat 5 pot bunga saja yang dipasarkan dengan cara berkeliling di kampungnya. Sebelum memulai usaha pot, Bapak Suwoto hanyalah seorang pedagang

sayuran di pasar.

UMKM pembuatan pot itu diberi nama “Agung Rizqi” oleh Bapak Suwoto. UMKM Pembuatan Pot “Agung Rizqi” merupakan salah satu usaha yang berkembang pesat di wilayah Sidodadi Kemloko 7, Kabupaten Blitar. Dengan berbahan dasar semen, pasir, dan cat tembok, Bapak Suwoto mampu memberikan nilai estetika tersendiri dan memberikan kualitas terbaik pada pot buatannya.

Respon masyarakat terhadap usaha Bapak Suwoto pun cukup baik. Hampir setiap hari beliau mendapatkan pesanan hingga merasa keulahan, karena saat itu beliau mengerjakan sendiri. Sehingga pada tahun 2007, Pak Suwoto mengajak 2 tetangganya untuk ikut berkreasi membuat pot bersama di rumahnya. Produk kreasi Bapak Suwoto sering mendapat apresiasi dari pelanggan, karena selain bisa request model pot, juga terjaminnya barang lebih kuat karena berbahan keras, di mana dapat ditambal ulang jika mengalami kerusakan ataupun pecah. Selain pot, Bapak Suwoto juga melayani kreasi dari semen lainnya, seperti meja set cor, pot bonsay, pot besar, dan wastafel yang tak kalah menarik.

Lokasi perusahaan pembuatan pot “Agung Rizqi” yaitu Dusun Kemloko 7, Desa Sidodadi, Rt 01/ Rw 10, Kecamatan Garum, yang keberadaannya kurang lebih 13,6 Km dari kantor Kabupaten Blitar. Adapun batas-batas wilayah Desa Sidodadi:

1. Sebelah Utara : Desa Karangrejo.
2. Sebelah Timur : Kecamatan Gandusari.
3. Sebelah Selatan : Kelurahan Tawang Sari dan Desa Slorok.
4. Sebelah Barat : Kecamatan Nglegok dan Kelurahan Tawang Sari.

Bapak Suwoto memulai usaha pembuatan pot sejak tahun 2005. Saat itu beliau mengerjakannya sendiri dengan modal seadanya. Pak Suwoto pun pernah mengalami permasalahan-permasalahan klasik yang sering kita jumpai yakni lemahnya UMKM dalam kemampuan manajemen usaha, kualitas sumber daya manusia yang masih terbatas, lemahnya permodalan dan juga sumber untuk memperoleh modal. Beliau mengungkapkan adanya kesulitan mengembangkan usahanya ketika

menggunakan modal sendiri karena dananya yang sangat terbatas. Pada tahun 2010, akhirnya Bapak Suwoto memutuskan untuk mencari modal tambahan dengan sistem Kredit Usaha Rakyat (KUR) guna membantu mengembangkan usahanya tersebut.

Untuk mendirikan atau menjalankan suatu usaha dibutuhkan sejumlah modal dan juga tenaga. Besarnya modal pun tergantung dari jenis usaha yang dijalankan. Dari sana, didapatkan beberapa informasi bahwa modal awal mendirikan usaha pembuatan pot itu berasal dari modal sendiri dan masih dikerjakan sendiri belum ada karyawan yang membantunya. Namun, seiring berjalannya waktu hasil kreasi Bapak Suwoto mulai ramai di pasaran dan sering mendapat pesanan hingga memutuskan untuk mencari modal tambahan dan mencari orang yang mau membantu bekerja di tempatnya. Usahanya dapat berkembang melalui bantuan permodalan dari mekanisme bank BRI.

Dengan adanya bantuan modal tersebut Bapak Suwoto merasakan banyak keuntungan, hal tersebut karena dana yang tersedia dalam jumlah banyak. Selain itu juga beliau merasa

lebih semangat untuk mengerjakan usahanya secara sungguh-sungguh, karena harus membayar angsuran perbulannya. Persyaratan dan juga ketentuan jaminan pun dapat dipenuhi Bapak Suwoto ketika akan mengajukan bantuan modal tersebut

Kini Bapak Suwoto memiliki 8 orang karyawan yakni Ponijan, Bambang, Riyan, Arif, Shodiq, Imam Mudhor, Kipli dan Bagio. Saat proses pembuatan pot, Bapak Suwoto selaku pemilik berperan dalam tahap *finishing*. Sementara untuk proses produksi dilakukan oleh semua karyawan yang berjumlah 8 orang tersebut. Bapak Suwoto beserta karyawannya juga memasarkan produk yang dihasilkan secara online seperti *Facebook* dan *Whatsapp*. Beliau juga telah mempunyai beberapa *reseller* di sebagian kota yang ada di Jawa Timur, seperti kota Malang, Kediri, Trenggalek dan Ponorogo. Sehingga mempermudah Bapak Suwoto untuk memasarkan produknya. Untuk pengiriman ke luar kota dilakukan oleh Bapak Suwoto sendiri dan biasanya dibantu oleh 2 atau 3 karyawan. Bapak Suwoto ini juga melayani pesanan lain seperti meja set cor, pot bonsai, pot besar, dan wastafel. Jadi, karyawan memiliki bagian sendiri-sendiri ada

yang membuat meja, pot bonasy, pot besar dan juga wastafel tersebut.

Untuk strategi pengembangan usaha kerajinan kampung pot yang diambil Bapak Suwoto adalah dengan meminimalkan komplain dan mempercepat produksi melalui peralatan yang lebih canggih dengan memanfaatkan kredit Bank sebagai modal pembelian alat, meningkatkan promosi lewat media sosial, memperbaiki kualitas ketahanan produk agar permintaan terus meningkat, dan meningkatkan kualitas pelayanan.

PENGEMBANGAN UMKM DI DESA MOJOAGUNG KECAMATAN NGANTRU TULUNGAGUNG DENGAN TEKNOLOGI DIGITAL

Oleh : Fajar Farizah Amalia

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan suatu unit usaha kecil yang berfungsi sebagai katup pengaman baik dalam menyediakan alternatif kegiatan usaha produktif, alternatif penyaluran kredit, maupun dalam hal penyerapan tenaga kerja. Keberadaan UMKM sangat penting dipertahankan guna membantu mengatasi berbagai masalah-masalah ekonomi dan sosial, khususnya yang berkaitan dengan upaya mengatasi pengangguran serta pengentasan kemiskinan.

UMKM menjadi fondasi bagi peningkatan perekonomian di tanah air. Pesatnya pertumbuhan industri kreatif yang tergolong dalam sektor tersebut setiap tahunnya menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif. UMKM yang awalnya

hanya menciptakan produk atau jasa, kini harus muncul di permukaan dan diakui oleh masyarakat untuk tetap bertahan, berkembang dan memajukan usahanya. Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak dan telah berkontribusi besar pada pendapatan daerah maupun pendapatan negara.

UMKM memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, perlu dikembangkan sebuah inovasi agar eksistensi UMKM dapat terjaga dan tetap bertahan di Indonesia. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan optimalisasi pemberdayaan UMKM dengan teknik marketing digital. Hal tersebut dimaksudkan selain untuk mempertahankan eksistensi dari produk UMKM, juga sebagai upaya peningkatan laju ekonomi. Selain itu, diharapkan dapat meningkatkan produktivitas, jaminan kualitas dan kuantitas, serta

meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional.

UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia telah terbukti mampu menjaga stabilitas ekonomi disaat krisis terjadi. Keberadaan UMKM di Indonesia yang jumlahnya mencapai 99,99% dari total usaha di Indonesia telah menyerap 97,30% tenaga kerja di Indonesia. Keberadaan UMKM juga memberikan kontribusi sebesar 57,12% terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Namun UMKM juga memiliki berbagai hambatan dalam hal pengelolaan usahanya. Diantaranya permodalan, pengelolaan yang kurang profesional, kesulitan dalam persaingan usaha yang pesat, rendahnya tingkat inovasi pelaku UMKM, hingga bahan baku sukar diperoleh. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan melakukan optimalisasi pemberdayaan UMKM. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan ekonomi bangsa yang selanjutnya dapat membangun Indonesia sejahtera.

Ngantru merupakan salah satu kecamatan di Tulungagung yang memiliki banyak potensi yang bisa dijadikan sebagai pusat ekonomi kreatif oleh pemerintah. Salah

satunya adalah kawasan Desa Mojoagung Dusun Mojosari. Di desa ini terdapat seseorang yang mampu menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat di sekitarnya. Beliau adalah Muhammad Shukri, warga Desa Mojoagung pemilik UD. Mekar Sentosa yang bekerja di bidang pengecoran logam aluminium dan perbengkelan. Pengecoran logam merupakan proses penuangan cairan dari peleburan hasil logam ke dalam beton, kemudian dibiarkan dan diperbaiki sampai suhu ruangan. Proses aluminium sebagai bahan pembuatan berbagai cetakan seperti batangan, gagang pisau, tenda TNI, cetakan *egg tray* dan masih banyak lagi.

Usaha ini terbilang masih sangat jarang ditemui di wilayah Tulungagung. Beliau merintis usaha ini sudah sejak 20 tahun silam. Berawal dari teman beliau yang menawarkan alat pengecoran logam lalu mulai dari situ diajari bagaimana cara-cara menggunakannya. Dengan seiring berjalannya waktu, Pak Shukri belajar sambil mencari orderan yaitu yang pertama adalah pesanan gagang pisau aluminium dan akhirnya berhasil. Namun selama bertahun-tahun belum ada perkembangan sama sekali. Dan hanya melayani pembuatan aluminium gagang

pisau dan batangan itupun jarang sekali. Selang beberapa tahun kemudian, ada orderan dari CV. Maju Mapan yang meminta pesanan tenda TNI yang terbuat dari aluminium kemudian cetakan *egg tray*. Dari sinilah beliau mulai bangkit kembali dari keterpurukan, dengan ketekunan dan ketelatenan yang beliau lakukan akhirnya mencoba membuat dan mengerjakan pesanan tersebut yang jumlahnya bukan hanya ratusan tetapi sudah ribuan. Ditambah juga dengan karyawan yang ahli dalam bidang tersebut. Usaha tersebut akhirnya berkembang dan mulai dikenal oleh CV lain. Dan sekarang sudah mempunyai 18 karyawan dan tidak jarang ada siswa-siswa yang melakukan Praktek Kerja Industri di bengkelnya.

Tidak sampai disitu, tentu dalam perkembangan sebuah usaha ada saja kendala yg dihadapi, tidak semulus yang dibayangkan. Terdapat hambatan-hambatan yang dirasakan Bapak Shukri antara lain minimnya permodalan dan juga peralatan yang kurang memadai untuk peningkatan produksi serta kendala pemasaran yang belum maksimal. Kemudian beliau mencoba inovasi baru dan melirik peluang membuat mesin vakum *egg tray*, yaitu mesin pencetak *egg tray*,

dikarenakan membuat cetakan aluminium sudah mulai menurun. Pertama Pak Shukri meminjam mesin dari pabrik kemudian dibongkar satu-satu untuk melihat detailnya dan mempelajari sistem kerjanya. Lalu dirasa sudah cukup mengetahui semuanya akhirnya beliau mencoba membuat mesin tersebut dalam kurun waktu kurang lebih 6 bulan. Beliau menamai teknik ini dengan nama teknik ATM atau Amati Tiru Modifikasi. Akhirnya mesin pun jadi dan dapat dipasarkan ke pabrik-pabrik maupun CV lain. Sekarang UD. SENTOSA milik beliau sudah banyak memiliki pelanggan dari berbagai daerah seperti Surabaya, Sidoarjo, Mojokerto, Palembang, Surakarta luar Jawa dan di Tulungagung sendiri juga banyak yang minat dengan mesin vakum yang diciptakannya.

Namun usaha Pak Shukri ini masih kurang dalam pemanfaatan teknologi digital yang memungkinkan bisnisnya nanti lebih efektif dan efisien. Inti perkembangan teknologi adalah hal-hal yang sifatnya murah dan mengakibatkan efisiensi biaya sehingga harga produk menjadi lebih murah tanpa mengganggu kualitas. Dengan begitu dapat meningkatkan daya saing UMKM. Namun perkembangan

teknologi belum bisa menjadi solusi jika tak diiringi oleh peningkatan kualitas Sumber Daya Manusia (SDM) dari sektor UMKM itu sendiri. Tanpa kualitas Sumber Daya Manusia yang baik, maka perangkat teknologi mustahil bisa beroperasi. Oleh karena itu, pelaku usaha harus meningkatkan kemampuan dan keahlian sesuai perkembangan zaman agar tercipta Sumber Daya Manusia yang andal untuk memenuhi tuntutan pasar. Sumber Daya Manusia di sektor UMKM harus memahami cara menggunakan perangkat digital *marketing*, mendesain, memproduksi, mengemas, dan mengelola keuangan bisnis dengan bantuan teknologi. Persoalan yang sering terjadi saat ini, pelaku usaha lebih memilih cara konvensional meski sudah tahu bahwa teknologi bisa membuat bisnis lebih efisien. Hal itu terjadi hanya karena satu alasan, mereka tidak mengerti cara penggunaan teknologi sehingga enggan beralih dari cara lama. Maka dari itu, pemerintah dan perusahaan pengembang teknologi digital juga harus melakukan sosialisasi lebih gencar. Tujuannya, agar pelaku UMKM bisa meningkatkan *skill* serta mampu mengoperasikan perangkat digital untuk mendukung proses bisnis mereka.

Dengan demikian, hal itu akan menghasilkan produktivitas yang lebih tinggi. Produk dan layanan yang dihasilkan juga bisa lebih berkualitas dan dipasarkan dengan harga lebih kompetitif dibanding perusahaan asing. Pada dasarnya, inovasi dan pemanfaatan teknologi digital ini sudah dilakukan oleh para kompetitor asing yang masuk ke Indonesia. Maka dari itu, pelaku usaha mau tidak mau harus masuk ke era digital dan tak boleh ketinggalan untuk memanfaatkan perkembangan teknologi. Jika tetap bertahan dengan cara-cara yang konvensional, maka akan kehilangan daya saing.

Pemanfaatan teknologi digital dalam proses bisnis tak hanya menciptakan efisiensi biaya, tetapi juga efisiensi waktu dan energi. Bentuk teknologi yang bisa digunakan misalnya aplikasi digital marketing untuk memasarkan produk secara mudah tapi tetap tepat sasaran melalui media sosial, website, atau iklan digital.

UMKM DI DESA CANDIREJO PONGGOK BLITAR

Oleh : Moh. Wafiq Faulal Ahsan

Banyak negara di dunia ini, yang menggunakan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai motor penggerak pertumbuhan ekonomi. Dari penelitian Tambunan (2003) disebutkan bahwa salah satu karakteristik dari dinamika dan kinerja ekonomi yang baik dengan laju pertumbuhan yang tinggi di negara-negara Asia Timur dan Tenggara yang dikenal dengan *Newly Industrializing Countires* (NICs) seperti Korea Selatan, Singapura, dan Taiwan adalah kinerja UMKM mereka yang sangat efisien, produktif dan memiliki tingkat daya saing yang tinggi. UMKM di negara-negara tersebut sangat responsif terhadap kebijakan-kebijakan pemerintahannya dalam pembangunan sektor swasta dan peningkatan pertumbuhan ekonomi yang berorientasi ekspor. Di negara-negara sedang berkembang, UMKM juga sangat penting peranannya. Di India misalnya, UMKM-nya menyumbang 32% dari nilai total ekspor, dan 40% dari nilai *output* dari sektor industri manufaktur dari negara tersebut. Dibeberapa negara di kawasan

Afrika, perkembangan dan pertumbuhan UMKM, termasuk usaha mikro, sekarang diakui sangat penting untuk menaikkan *output* dan kesempatan kerja.

Di Indonesia, dilihat dari jumlah unit usahanya yang sangat banyak yang terdapat di semua sektor ekonomi dan kontribusinya yang besar terhadap kesempatan kerja dan pendapatan, khususnya di daerah pedesaan dan bagi keluarga berpendapatan rendah, tidak dapat diingkari betapa pentingnya UMKM bagi pembangunan ekonomi Nasional maupun Internasional. Selain itu, selama ini kelompok usaha tersebut juga berperan sebagai suatu motor penggerak yang sangat krusial bagi pembangunan ekonomi dan komunitas lokal. Konsep dampak tetesan ke bawah (*trickling down effect*) yang diintroduksikan oleh Hirschman memberikan harapan bahwa dengan perkembangan kota akan mendorong pembangunan daerah perkotaan dan pedesaan itu sangat penting. Tetapi dibantah oleh konsep Myrdal yaitu *back-wash effect*, akan terjadi pengurasan daerah pedesaan, sebagian penduduknya akan meninggalkan desanya, pergi ke kota untuk mencari lapangan kerja (suplai tenaga kerja). Berbagai kegiatan sektor

produktif di daerah perkotaan meningkat dan meluas, merupakan permintaan tenaga kerja yang potensial.

UMKM di Desa Candirejo ini sangatlah beragam seperti pertambangan pasir, dan positifnya banyak yang mendirikan warung di daerah sekitar pertambangan pasir. Mulanya pertambangan pasir di Desa Candirejo itu tidak diperbolehkan oleh pemerintahan karena tidak mendapatkan izin oleh kepala desa. Tetapi orang yang memiliki usaha tersebut berusaha untuk terus membuat usaha agar pertambangan pasir di Desa Candirejo itu tetap boleh salah satunya yaitu melakukan demo di Kantor Desa.

Kewirausahaan menjadi salah satu modal yang dimiliki bangsa Indonesia dalam perdagangan bebas ASEAN 2016. Potensi yang ada saat ini diarahkan untuk bisa terus dikembangkan secara optimal. Pada era globalisasi dibutuhkan banyak wirausahawan yang tidak hanya membentuk peluang usaha, namun juga bisa membangun kewirausahaan di lingkungan sekitarnya. Dengan semangat menciptakan peluang usaha berbasis kreativitas yang dimiliki, hasil produksi dari para wirausahawan Indonesia mampu mendongkrak nilai

ekonomis sebuah potensi lokal. Semakin banyak wirausahawan di Indonesia, maka bangsa ini akan memiliki semakin banyak modal sumber daya manusia yang handal dan bisa bersaing di pasar domestik terhadap barang-barang impor maupun di pasar global.

Susilo dan Krisnadewara (2007) menyatakan bahwa hasil riset yang dilakukan untuk pengembangan UMKM adalah berproduksi dengan fasilitas/peralatan terbatas, berproduksi dengan jumlah bahan baku terbatas, berproduksi dengan jumlah tenaga kerja terbatas, berproduksi dengan modal finansial terbatas, membuka *show-room/outlet*, melakukan usaha sampingan. Rekomendasi dari hasil kajian ini berkaitan dengan upaya percepatan pemulihan kembali untuk berusaha melakukan kegiatan produksi kembali yang menekankan pada tambahan modal. Dengan tambahan modal maka berbagai keterbatasan dalam kegiatan produksi dapat diatasi, sehingga kegiatan produksi akan lebih lancar sehingga dapat meningkatkan pendapatan.

Menurut Priyono (2004), pemberdayaan masyarakat adalah sebuah konsep pembangunan ekonomi yang

merangkum nilai-nilai sosial. Dalam kerangka pikiran itu, upaya memberdayakan masyarakat, dapat dilihat dari tiga sisi : *Pertama*, menciptakan suasana atau iklim yang memungkinkan potensi masyarakat berkembang (*enabling*). Di sini titik tolaknya adalah pengenalan bahwa setiap manusia, setiap masyarakat, memiliki potensi yang dapat dikembangkan. Artinya, tidak ada masyarakat yang sama sekali tanpa daya, karena apabila masyarakat tidak berkembang seluruh umat manusia akan mengalami kepunahan. Pemberdayaan adalah upaya untuk membangun daya itu, dengan mendorong memotivasi dan membangkitkan kesadaran akan potensi yang dimilikinya serta berupaya untuk mengembangkannya.

Kedua, memperkuat potensi atau daya yang dimiliki oleh masyarakat (*empowering*). Dalam rangka ini diperlukan langkah-langkah lebih positif, selain dari hanya menciptakan iklim dan suasana. Penguatan ini meliputi langkah-langkah nyata, dan menyangkut penyediaan berbagai masukan (*input*), serta pembukaan akses ke dalam berbagai peluang (*opportunities*) yang akan membuat masyarakat menjadi makin berdaya. Untuk itu, perlu ada program khusus bagi masyarakat

yang kurang berdaya, karena program-program umum yang berlaku untuk semua, tidak selalu dapat menyentuh lapisan masyarakat ini.

Ketiga, memberdayakan mengandung pula arti melindungi. Dalam proses pemberdayaan, harus dicegah yang lemah menjadi bertambah lemah, oleh karena kekurangberdayaan dalam menghadapi yang kuat. Oleh karena itu, perlindungan dan pemihakan kepada yang lemah amat mendasar sifatnya dalam konsep pemberdayaan masyarakat. Melindungi tidak berarti mengisolasi atau menutupi dari interaksi. Melindungi harus dilihat sebagai upaya untuk mencegah terjadinya persaingan yang tidak seimbang, serta eksploitasi yang kuat atas yang lemah. Pemberdayaan masyarakat bukan membuat masyarakat menjadi makin tergantung pada berbagai program pemberian (*charity*) karena pada dasarnya setiap apa yang dinikmati, harus dihasilkan atas usaha sendiri (yang hasilnya dapat dipertukarkan dengan pihak lain. Dengan demikian, tujuan akhirnya adalah memandirikan masyarakat, memampukan, dan membangun kemampuan untuk memajukan diri ke arah kehidupan yang lebih baik

secara sinambung. Pemberdayaan ekonomi rakyat adalah tanggung jawab pemerintah. Akan tetapi, juga merupakan tanggung jawab masyarakat, terutama mereka yang telah lebih maju, karena telah terlebih dahulu memperoleh kesempatan bahkan mungkin memperoleh fasilitas yang tidak diperoleh kelompok masyarakat lain.

Dari kajian ini dapat disimpulkan bahwa Usaha Mikro, kecil dan Menengah (UMKM) memiliki peranan penting dalam perkeonomian lokal daerah, khususnya dalam menggerakkan aktivitas ekonomi regional dan penyediaan lapangan kerja. Dalam rangka implementasi, perencanaan, pemberdayaan, dan pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), maka diperlukan berbagai kebijakan yang bersifat membangun terhadap perekonomian di Indonesia dengan menciptakan wirausahawan desa (*Entrepreneurs Village*) di wilayah pedesaan. Adapun regulasi dari pemerintah yang diperlukan untuk memberikan peluang berkembangnya UMKM di pedesaan meliputi perbaikan sarana dan prasarana, akses perbankan, pembinaan SDM, Pengembangan Jaringan Usaha, Pemasaran dan Kemitraan Usaha serta perbaikan iklim

ekonomi yang lebih baik untuk mendukung eksistensi masyarakat menghadapi persaingan ekonomi di tengah pasar global.

KKN VIRTUAL MEMPELAJARI POTENSI UMKM DESA PUCANGAN

Oleh : Tri Wulandari

Desa Pucangan merupakan salah satu dari 13 desa yang terletak di wilayah Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Setiap desa mempunyai sejarah dan latar belakang sendiri mengenai berdirinya suatu desa yang merupakan pencerminan ciri khas dari suatu desa yang ada. Sehingga ciri khas dari desa tersebut masih terkenal sampai sekarang, salah satunya yaitu Desa Pucangan.

Sejarah berdirinya Desa Pucangan pada tahun 1842 seorang pelarian prajurit Mataram yang bernama Sonodriyo datang di daerah tepi Sungai Song, yang kemudian menebang hutan sebagai tempat pemukiman dan kemudian diikuti pendatang lain yang masih terdapat hubungan keluarga dengan Sonodriyo, sehingga daerah tersebut semakin lama semakin berkembang. Karena Sonodriyo dianggap yang paling tegas dan cakap maka diangkat menjadi pimpinan dari daerah

tersebut. Daerah yang dipimpin oleh Sonodriyo tersebut dinamakan Pucangan. Dinamakan Pucangan karena ditumbuhi oleh Pohon Pucang (Pohon Jambe).

Pada tahun yang sama, juga ada pendatang dari daerah Begelen Banyumas bernama Ki Ageng Sosro Kusumo. Pertemuan dengan Sonodriyo, Ki Ageng Sosro Kusumo berpesan “Sejatine Wekas” (bahasa Jawa) dimana agar wilayah yang ditebang Ki Ageng Sosro Kusumo yang nantinya akan dinamakan ”Jatiwekas” yang sekarang menjadi pendudukan. Sehingga pada waktu itu terdapat 2 daerah (Desa atau Demang) yaitu Desa Pucangan dan Desa Jatiwekas, dimana Desa Pucangan dipimpin oleh Sonodriyo dan Desa Jatiwekas dipimpin oleh Ki Ageng Sostro Kusumo.

Tepat di Tahun 1899, demang Jatiwekas yang dipimpin oleh Mat Kasim terjadi integrasi wilayah, dimana Desa Jatiwekas melebur dan menggabungkan diri menjadi wilayah Pucangan pada tahun 1899 dan wilayah Desa Pucangan menjadi lebih luas. Pada saat itu pimpinan di Desa Pucangan bernama Bapak Rono Wikromo yang bertempat tinggal di Krajan Desa Pucangan. Di Desa Pucangan terbagi menjadi 8

Dukuh pada waktu itu yaitu Dukuh Krajan, Dukuh Toboyo, Dukuh Jeding, Dukuh Jengglik, Dukuh Putuk (Maron), Dukuh Jatiwekas, Dukuh Sumberjati, dan Dukuh Sanan.

Berdasarkan Undang-Undang No. 5 Tahun 1979 Pemerintahan Desa, Pendukuhan yang sebanyak delapan dukuh tersebut diubah menjadi dua wilayah Kepala Dusun yaitu:

1. Dusun Krajan, meliputi dukuh Krajan, dukuh Toboyo, dukuh Jeding, dukuh Jengglik, dan dukuh Putuk (Maron).
2. Dusun Sanan, meliputi dukuh Jatiwekas, dukuh Sumberjati, dan dukuh Sanan.

Wilayah Desa Pucangan terletak pada wilayah dataran tinggi. Dengan luas wilayah 564,81 Ha, terdiri dari dua Dusun yaitu Dusun Krajan dan Dusun Sanan, dengan batas-batas wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Desa Segawe
- Sebelah Timur : Desa Karanganom
- Sebelah Selatan : Desa Bolorejo
- Sebelah Barat : Desa Kedungcangkring

Pusat Pemerintahan Desa Pucangan terletak di Dusun Krajan RT. 03 RW. 02 dengan menempati areal lahan seluas 0,062 Km². Jumlah penduduk 3.235 jiwa. Kepadatan 572 jiwa/Km.

Desa Pucangan terletak diantara pegunungan dan sungai sehingga cocok untuk bercocok tanam seperti padi, sayur, jagung, dan lainnya. Mata pencarian mayoritas masyarakat Desa Pucangan adalah sebagai petani. Banyaknya petani di Desa Pucangan dikarenakan kondisi tanahnya yang subur dan air yang mudah didapatkan karena dekat dengan sungai. Karena Desa Pucangan terletak di dataran tinggi dan terdapat rumput-rumput yang bisa ditemukan oleh masyarakat, sehingga masyarakat juga melakukan ternak sendiri seperti ternak kambing dan ternak sapi di beberapa rumah mereka masing-masing.

Pada UMKM di Desa Pucangan ini, terdapat usaha tahu yang didirikan oleh Bapak Yus Simpang yang berada di Dusun Sanan, Desa Pucangan. Usaha tahu sudah berdiri sejak tahun 2005 sampai sekarang masih berkembang pesat pada pengiriman dalam lokal wilayah Tulungagung dan penjualan di

sekitar rumah. Usaha yang dijalankan ini merupakan usaha yang sudah turun-temurun dari keluarga. Namun usaha yang didirikan tersebut hanya proses penggorengan tahu saja. Tahu yang sudah digoreng akan dijual di sekitar rumah dan tahu yang masih mentah dipasarkan di lokal wilayah Tulungagung yaitu Pasar Pagerwojo, Pasar Boyolangu, Pasar Ngentrong, Pasar Campurdarat, dan lainnya. Selain mendirikan usaha tahu, Bapak Yus Simpang juga mendirikan usaha ternak kambing yang sudah dijalankan selama 6 sampai 7 bulan ini. Usaha ternak kambing ini juga berjalan lancar karena pemasarannya cukup terjangkau dan banyak peminatnya.

Dalam proses penggorengan tahu ini menggunakan dua tahap pemrosesan. Tujuan dilakukannya dua tahap penggorengan ini, agar proses penggorengan tahu lebih cepat dan tahu yang digoreng akan menghasilkan hasil yang baik yaitu tahu yang lebih mekar. Sebelumnya tahu di potong-potong sesuai dengan selera konsumen. Kemudian, tahap pertama penggorengan tahu yaitu dilakukan dengan api yang sedang. Setelah tahu sudah mengembang kepermukaan tahu dipindahkan ketahap kedua penggorengan dengan api yang

lebih besar. Agar tahu yang sudah diproses di tahap pertama, tahu tersebut lebih mekar dan hasilnya lebih bagus.

Kedelai yang digunakan untuk pembuatan tahu ini adalah kedelai impor, karena kedelai tersebut memiliki kualitas yang bagus dan harganya terjangkau berbeda dengan kedelai lokal yang bahannya jarang ada dan harganya mahal. Tahu yang dijual tersebut merupakan tahu jenis tahu bakso atau tahu isi.

Proses pembuatan tahu masih menggunakan alat yang masih alami yaitu menggunakan alat ketel uap. *Pertama*, kedelai direndam terlebih dahulu di dalam air kurang lebih 4 jam sampai kedelai yang sebelumnya kecil berubah bentuk menjadi lebih besar. *Kedua*, setelah kedelai sudah menjadi besar, langkah selanjutnya yaitu dicuci sampai bersih sampai hilang kulitnya. *Ketiga*, kedelai yang sudah dicuci bersih selanjutnya diselip atau digiling sampai menjadi bubur kedelai. *Keempat*, bubur kedelai yang sudah diselip selanjutnya dimasak atau direbus menggunakan uap panas. Selanjutnya bubur kedelai yang sudah dimasak kemudian disaring. *Kelima*, sari tahu dipisahkan dari ampas tahu. Ampas tahu tersebut

tidak dibuang begitu saja, karena ampas tahu mempunyai nilai ekonomis sehingga dapat dijual kembali. *Keenam*, sari tahu yang sudah dipisahkan biasanya masih bercampur dengan air, sehingga untuk memisahkan sari tahu dengan air diberikan cuka. Setelah sari tahu terpisah dengan air maka sari tahu bisa dicetak. *Ketujuh*, sari tahu ditutup menggunakan kain. Setelah itu, kain sebagai penutup sari tahu kemudian dibuka. Tahu sudah siap untuk di iris atau dipotong sesuai dengan selera atau sesuai dengan kebutuhan konsumen.

Berdasarkan tahap pemrosesan tahu dan bahan kedelai yang digunakan dapat disimpulkan bahwa salah satu potensi UMKM ini masih sangat alami dan tentunya tidak berbahaya jika dikonsumsi oleh konsumen. Sehingga meskipun dalam masa pandemi seperti ini pemilik UMKM dapat berkembang dan berjalan terus seperti biasanya meskipun dalam pembelian bahan baku yaitu kedelai mengalami kenaikan harga.

Pak Yus Simpang memberi tahu saya: “Untuk tetap mempertahankan usaha dimasa pandemi saat ini yaitu dengan merubah strategi jumlah memproduksi tahu. Bahan tahu yang biasanya untuk diproduksi 15 Kg permasakan sekarang bisa

diturunkan menjadi $\frac{1}{2}$ Kg sampai 1 Kg permasakan. Sehingga harga penjualan tahu kepada konsumen nanti harganya akan tetap". Saya menanyakan, mengapa kedelai yang dimasukkan dalam setiap karung untuk bahan pembuatan tahu pada saat produksi tidak diisi penuh tetapi diisi lebih sedikit kepada Pak Yus Simpang. Pak Yus Simpang hanya menggelengkan kepala sambil tersenyum tipis. Setiap karung diisi kedelai 15 Kg permasakan atau tergantung masakan nantinya. Jadi 15 Kg kedelai tersebut akan menghasilkan 60 biji tahu yang kemudian dimasukan dalam tong.

MENGENAL POTENSI PEREKONOMIAN WARGA KELURAHAN KARANGWARU

Oleh : Devi Fatmasari

Karangwaru merupakan salah satu kelurahan yang ada di Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Kelurahan ini memiliki luas wilayah 0,82 Km, dengan jarak 1,3 km ke kota kecamatan Tulungagung. Kelurahan Karangwaru memiliki luas lahan 83,44 Ha, dimana 35 Ha digunakan sebagai lahan sawah dan seluas 46,30 Ha digunakan sebagai pekarangan dan bangunan, dan sekitar 2,14 Ha adalah tanah kering. Warga Kelurahan Karangwaru mayoritas adalah PNS, Wirausaha, dan Wiraswasta. Kelurahan Karangwaru ini bisa terbilang berada di tengah kota karena dilihat dari jaraknya ke kota hanya sejauh 1,3 km saja. Kelurahan ini memiliki akses yang sangat mudah untuk menuju kemana saja. Seperti jika ingin ke Aloon-Aloon jaraknya sangat dekat, jika ingin pergi ke Stasiun pun juga sangat dekat.

Kelurahan Karangwaru dapat dengan mudah di temukan karena berada tepat di belakang Terminal Gayatri Tulungagung

dan Lapangan Pasar Pahing yang dahulunya adalah pasar sapi sebelum dipindahkan ke Beji Boyolangu. Di sini juga terdapat banyak instansi-instansi penting yang berada di Kelurahan Karangwaru seperti Koramil Tulungagung, KUA Kec. Tulungagung, dan Polsek Kota Tulungagung. Tidak cukup sampai disitu saja Kelurahan Karangwaru juga memiliki salah satu tempat yang sangat terkenal dikalangan warga sekitar Tulungagung yaitu PDS (Pasar Dagang Sepeda). Seperti namanya pasar ini menjual berbagai macam sepeda dan juga alat otomotif. Penjual yang ada di PDS ini tidak hanya warga Karangwaru saja tetapi juga berasal dari berbagai daerah di Tulungagung. Dengan adanya PDS di Karangwaru ini menurut saya dapat meningkatkan perekonomian warga Karangwaru utamanya. Karena dengan adanya PDS tersebut warga sekitar bisa memanfaatkan pengunjung dan penjual yang ada di PDS sebagai konsumen bagi warga yang membuka warung makan atau warung kopi disekitar PDS. Warung Kopi yang ada di Kelurahan Karangwaru tidak hanya berada di sekitar PDS saja. Di depan Lapangan Pasar Pahing ada banyak warung kopi atau yang biasa disebut angkringan. Di sana ada sekitar 5-6 warung kopi yang beroperasi. Yang berjualan disana mayoritas adalah

warga Kelurahan Karangwaru.

Ragam mata pencaharian warga Kelurahan Karangwaru tidak hanya sebagai PNS, Wiraswasta saja banyak juga wirausahawan yang berada di Kelurahan Karangwaru ini. Tidak sedikit juga yang mampu membuka lapangan pekerjaan untuk warga sekitar juga loh. Salah satunya adalah teman saya yang bernama Agil Jefianta ini, dia adalah salah satu teman SD saya yang memutuskan untuk menjadi wirausahawan dengan menjual ikan hias.

Usahnya berawal sejak Agil kecil ketika dia membantu pekerjaan sang ayah untuk menjual dan membudidayakan ikan hias. Pada saat kecil dia hanya membantu ayahnya untuk mengemas ikan dan menjaring ikan. Sejak saat itulah dia merasa memiliki ketertarikan untuk membudidayakan ikan hias

Sejak lulus dari SMKN 3 Boyolangu, Agil mulai serius menggeluti bidang perikanan ini, hingga perlahan dia mulai memiliki pelanggan sendiri yang berbeda dari pelanggan ayahnya. Menurut penuturan Agil, awalnya dia hanya membutuhkan modal sebesar Rp 2.000.000,00 saja untuk

membeli bibit ikan dari petani ikan. Nah, setelah membeli bibit ikan ini dia meletakkan bibit tersebut di dalam kolam ikan yang strategis yang sudah dimilikinya, menurut Agil jika kita memiliki tempat atau kolam ikan yang bagus ikan tersebut dapat dikawinkan dengan mudah.

Maksud dari tempat strategis itu yang sesuai dengan apa yang akan dibudidayakan seperti ikan Koi dan Koki itu harus memiliki tempat yang sedikit lebih besar supaya perkembangan dari ikan Koi tersebut bagus dan memiliki kualitas yang tinggi. Nah berbeda ikan pun berbeda pula cara budidayanya, seperti ikan Alusan atau ikan Aquascape tidak membutuhkan tempat yang besar, cukup kolam dengan ukuran 2x3 meter saja.

Agil membudidayakan ikan-ikannya tersebut di kolam yang dibuat oleh ayahnya sejak dulu yang beralamat di Jln. Dr. Soetomo 26c Kelurahan Karangwaru, Kecamatan Tulunggung. Karena sudah mulai mempunyai pelanggan tetap teman saya ini pun mulai memberikan nama untuk bisnis ikannya dengan nama Jeff-STARFISH INDO. Jeff yang diambil dari nama belakangnya ini mulai banyak dikenal orang yang memiliki ketertarikan dalam bidang perikanan.

Berkat ketekunan seorang Agil Jefianta dalam mengelola bisnisnya ini, sekarang ia bisa mendirikan grosir sendiri. Setelah membeli bibit ikan dari petani ia menjualnya lagi kepada pelanggannya yang sudah tersebar di seluruh Jawa-Bali terutama ke Kota Surabaya yang rutin pengiriman ikannya. Untuk bisa mendapat pelanggan dari berbagai daerah tersebut Agil melakukan promosi di media sosial seperti *Instagram* dan *Facebook*. Jadi konsumen bisa melihat jenis ikan yang tertera di *list* akun tersebut, lalu konsumen bisa menghubunginya melalui *contact Whatsapp* nya. Di dalam akun tersebut dijlaskan spesifikasi ikan dan juga jenis-jenis ikan seperti Ikan Koi, Ikan Koki, Ikan Moli dan masih banyak lagi ikan yang *ready* di tempatnya.

Dalam menjalankan bisnisnya, Agil dibantu oleh tiga karyawan yang berasal dari tetangga sekitar rumahnya, karyawannya itu bertugas untuk membantu proses *packing*, menghitung ikan dan ada yang bertugas untuk menjaring ikan dari kolam. Menurut saya ini adalah salah satu hal yang bagus dilakukan dengan mengambil karyawan dari tetangga sekitar sehingga bisa membantu menciptakan lapangan pekerjaan bagi

warga sekitar.

Dalam kesempatan ini ia juga menceritakan kesulitan apa saja yang dihadapinya selama menjalankan usaha ini. Menurutnya kesulitan yang dihadapi adalah ketika salah melakukan karantina terhadap ikan-ikan tersebut yang bisa menyebabkan ikan mabuk dan akhirnya mati. Maksud dari salah karantina disini adalah pada saat dia memindahkan ikan dari kolam petani yang berada di kolam dengan bagian dasarnya adalah tanah, lalu dia memindahkan ke kolam pribadinya yang memiliki dasar dari lantai yang airnya baru tersebut dapat membuat ikan kaget dan akhirnya mati. Selain itu menurut penuturannya tempat karantina tersbut harus ada alat yang disebut dengan *Aerator* yang membuat ikan tersebut dapat menerima oksigen, karena jika tidak ada alat tersebut ikan yang ada didalamnya akan mati karna kekurangan oksigen.

Agil juga menjelaskan bagaimana cara melakukan karantina ikan dari kolam petani yang akan dipindahkan ke kolam yang berbeda yaitu dengan cara mempersiapkan tempat karantina yang terlebih dahulu sebelum mengangkat ikan dari

kolam yang dasarnya tanah tersebut. Kita harus menyiapkan air kolam yang sudah di diamkan selama kurang lebih 2 hari sehingga kadar kapur yang ada di dalam air bisa hilang saat terkena panas matahari, nah kalau ikan langsung di pindahkan ke dalam kolam ikan baru maka ikan tersebut bisa kaget dan mati karena tidak bisa beradaptasi dengan air yang baru.

Melihat potensi perekonomian yang dimiliki oleh warga Kelurahan Karangwaru dengan berbagai macam jenis pekerjaan yang dijalannya diharapkan bisa membuat Kelurahan Karangwaru menjadi kelurahan yang semakin sejahtera dan memiliki potensi yang bagus untuk kehidupan warganya dalam bidang perekonomian di Tulungagung.

UMKM MINUMAN TRADISIONAL JAMU IMOET KELURAHAN KARANGWARU

Oleh : Syafa Agustina Damayanti

Kelurahan Karangwaru merupakan salah satu kelurahan yang berada di Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Memiliki luas wilayah 83,44 Ha, dimana 35 Ha digunakan sebagai sawah, 46,30 Ha digunakan sebagai pekarangan dan bangunan, dan 2,14 Ha adalah tanah kering lainnya.

Kelurahan Karangwaru menjadi pusat titik transportasi Kabupaten Tulungagung, karena terdapat Terminal Gayatri yang merupakan terminal utama di Tulungagung. Dengan adanya Terminal Gayatri menjadikan perekonomian di Kelurahan Karangwaru menjadi berkembang cukup pesat.

Beberapa produk UMKM yang ada di Kelurahan Karangwaru antara lain:

1. Kletek Singkong “Summy”
2. Es Buko Pandan
3. Rambak Ikan Patin “Soluna”

4. Kuliner Serabi Notoroso
5. Jamu “Imoet”

Jamu merupakan minuman tradisional yang dijadikan andalan untuk menyembuhkan penyakit. Meski begitu jamu tetap eksis hingga saat ini untuk alternatif obat yang dapat dikonsumsi masyarakat. Saya pun masih sering mengonsumsi jamu di tengah kesibukan sebagai mahasiswa dan bekerja paruh waktu untuk menjaga kondisi kesehatan. Jamu biasanya disertai dengan berbagai komposisi tanaman yang memiliki khasiat meningkatkan daya tahan tubuh.

Jamu “Imoet” menyediakan beragam jenis jamu, antara lain jamu beras kencur, kunir asem dan suruh. Mengandung bahan-bahan yang memiliki efek anti-inflamasi menjadikan jamu sangat digandrungi masyarakat, apalagi di tengah kondisi pandemi yang mengharuskan masyarakat untuk tetap menjaga kesehatan.

Letak Geografis Jamu “Imoet” terletak di JL. P. Diponegoro Gang 3 No. 56 Karangwaru Tulungagung berjarak 1,3 Km dari pusat kota Kabupaten Tulungagung. Terletak di

dalam gang seukuran motor tidak membuat Jamu “Imoet” sepi pembeli.

Mbak Donna, selaku owner dari Jamu “Imoet” merupakan seorang pegawai negeri yang memulai usaha berjualan jamu. Beliau memulai usaha jamu sejak tahun 1990-an. “Saya mulai berjualan jamu sebenarnya sudah turun-temurun dari nenek dan ibu saya. Kemudian tahun 2015 saya mulai membuka usaha Jamu “Imoet” sendiri dengan modal saya sendiri”, kata Mbak Donna saat bercerita sambil menghitung botol jamu. Saya pun hanya mengangguk mengiyakan cerita dari Mbak Donna.

Sejak kecil Mbak Donna selalu membantu ibu dan neneknya membuat jamu, kemudian dititip-titipkan di warung dekat rumah dan toko-toko kelontong. Karena pengalaman sejak masih kecil membuat Mbak Donna sangat lihai membuat jamu. Beliau sangat hafal dengan resep-resep jamu khas keluarganya.

Jamu “Imoet” terkenal karena rasanya yang enak juga harga yang terjangkau. “Karena saya tidak mempekerjakan

karyawan jadi saya tidak perlu mengeluarkan uang untuk gaji, itu kenapa harga jamu saya lumayan terjangkau” kata Mbak Donna. Dibuat dengan cara tradisional tanpa menggunakan mesin dan tanpa pemanis buatan membuat rasa jamu “Imoet” terasa segar dan menyehatkan. Itulah mengapa banyak konsumen yang memilih jamu “Imoet” sebagai jamu langganan mereka.

Pelanggan jamu “Imoet” sebagian besar berasal dari teman kantor dan beberapa tetangga. Karena Mbak Donna membuat jamu dengan bahan alami membuat kepercayaan konsumen terus tumbuh dan semakin menambah banyak pelanggan baru.

“Kenapa diberi nama Jamu “Imoet” mbak?” “Oh, waktu itu saya bingung karena jamu saya tidak memiliki merek, tanpa pikir panjang saya langsung menyebutkan kata ‘imut’ ketika ditanya apa merek jamu saya. Tanpa sadar saya sudah menggunakan merek ‘imut’ selama kurang lebih satu tahun. Akhirnya saya resmikan merek jamu saya adalah Jamu ‘Imoet’” kata Mbak Donna menjelaskan.

Jamu “Imoet” bisa dibeli secara langsung, karena Mbak Donna selalu mempunyai stok yang disimpan dalam kulkas pendingin. “Jamu saya juga dapat dipesan untuk acara seperti yasinan atau selamatan, pemesanan minimal 3 hari sebelum diambil. Soalnya saya tidak memperkejakan karyawan jadi butuh waktu lama untuk membuat banyak pesanan”, pesan Mbak Donna. Jamu sendiri memiliki umur simpan 3-5 hari di dalam freezer dengan suhu 21° Celcius.

Pendistribusian Jamu “Imoet” tidak hanya di Tulungagung saja, melainkan sampai luar kota seperti Kertosono dan Nganjuk. Distributor mengambil stok jamu setiap 5-7 hari, tergantung pesanan dan pembeli. Di masa pandemi seperti ini, pendistribusian jamu sedang mengalami penurunan. Karena sering diberlakukannya Pembatasan membuat para distributor tidak melakukan pengambilan barang. Hal ini tentu memberikan dampak negatif bagi Mbak Donna. Meskipun tidak menyebabkan kerugian yang sangat banyak, Mbak Donna tetap mengalami penurunan omset. Ditambah saat ini Mbak Donna hanya memasarkan melalui mulut ke mulut, beliau masih gagap akan teknologi sehingga

belum dapat memanfaatkan adanya internet untuk melakukan promosi.

“Saya juga takut kalau sudah di promosikan lewat sosial media nanti banyak pesanan, saya jadi kewalahan. Saya ingin mempekerjakan karyawan, tapi saat ini kan saya membuat jamu masih di dapur rumah jadi tidak enak kalau ada pekerja yang mondar-mandir di dalam rumah”, kata Mbak Donna ketika saya sarankan untuk mempromosikan lewat sosial media.

Mbak Donna sendiri sebenarnya ingin membuka usaha lain yang masih berkaitan dengan kuliner. Tapi beliau masih menunggu waktu yang tepat. “Kedepannya ingin membuka usaha seperti jualan sayur dan lauk, tapi masih gambaran saja. Saya kan juga bekerja di kantor, takutnya nanti mengganggu pekerjaan utama saya. Mungkin kalau sudah memiliki modal lagi saya ingin buka gerai jamu di pusat kota sehingga dapat mempekerjakan pegawai. Semoga segera diberi rejeki untuk melaksanakannya ya.”

Di masa Pandemi saat ini, peminat jamu meningkat

pesat. Jamu dijadikan obat tradisional untuk menjaga kesehatan dan imunitas. Hal ini tentu membuka peluang bagi upaya pengembang UMKM. Meski begitu masih terdapat tantangan yang dihadapi UMKM dalam pengembangannya antara lain, keterbatasan bahan baku, peralatan, permodalan, dan sumber daya manusia. Mbak Donna sendiri sering mengeluh kesulitan mendapat bahan baku saat banyak pesanan.

Dengan begini pemerintah diharuskan melakukan berbagai upaya kebijakan agar dapat menyeimbangkan antara penanganan krisis kesehatan dan perbaikan ekonomi melalui program Pemulihan Ekonomi Nasional (PEN).

“Pandemi seperti ini memang memaksa kita untuk menyerah, tapi kan bukan berarti kita harus menyerah. Masih banyak tanggungan yang harus dipenuhi. Maka dari itu kita sebagai pengusaha harus memutar otak untuk agar tidak kalah dengan keadaan. Terus kembangkan usaha sekreatif mungkin agar kita tetap bisa berkembang. Pengusaha tidak boleh berdiam diri di zona nyaman saja, karena itu akan mematikan usahamu.” Kata-kata Mbak Donna yang selalu bisa dijadikan motivasi untuk para pengusaha yang mengalami kesulitan.

POTENSI UMKM DALAM MENYANGGA PEREKONOMIAN MASYARAKAT DESA JAJAR KEC. TALUN KAB. BLITAR DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Oleh: Dewi Rahmatunisa

Meningkatnya angka penyebaran wabah COVID-19 menyebabkan kondisi perekonomian Indonesia semakin terguncang. Sejumlah kebijakan pemerintah dalam menekan angka penyebaran COVID-19 justru dianggap dapat menyebabkan perekonomian masyarakat khususnya masyarakat menengah kebawah menjadi terpuruk. Pandemi COVID-19 memberikan dampak besar terhadap berbagai bidang perekonomian, termasuk Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Apalagi di saat seperti ini akses UMKM masih rentan dan terbatas. UMKM berada dalam garis terdepan guncangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19. Selain itu adanya kebijakan pembatasan sosial seperti *lockdown* dan Pembatasan Pemberlakuan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di sejumlah wilayah mengakibatkan

berbagai usaha harus mengurangi aktivitas proses produksi karena sulitnya mendapatkan pasokan bahan baku produksi. Sedangkan dari sisi permintaan berkurangnya permintaan akan barang dan jasa yang berdampak pada UMKM tidak dapat berfungsi optimal yang berujung pada berkurangnya likuiditas pendapatan usaha.

Dampak pandemi COVID-19 terhadap sektor UMKM tentu saja sangat berpengaruh terhadap kondisi perekonomian Indonesia hal ini dikarenakan kontribusi UMKM terhadap perekonomian Indonesia diberbagai bidang diantaranya UMKM memiliki jumlah unit usaha terbesar di Indonesia (sekitar 99,9%), UMKM berkontribusi dalam penyediaan lapangan pekerjaan bagi tenaga kerja, UMKM memberikan sumbangan sebesar 61,07% bagi Pendapatan Domestik Bruto (PDB).

Potensi UMKM sebagai sumber pendapatan masyarakat dilihat dari banyaknya usaha yang tumbuh dan berkembang. Secara sederhana perbandingan jumlah usaha mikro, kecil, menengah dan besar adalah sebagai berikut (Jumlah usaha kecil > usaha menengah > usaha besar) < usaha makro.

Perbandingan tersebut menunjukkan bahwa proporsi jumlah usaha kecil lebih banyak daripada usaha menengah, jumlah usaha menengah lebih banyak dibandingkan dengan jumlah usaha besar dan gabungan jumlah usaha kecil, menengah, besar jika dibandingkan dengan jumlah jumlah usaha mikro maka akan lebih banyak usaha mikro. Merujuk pada perbandingan tersebut maka dapat dikatakan bahwa UMKM jauh lebih banyak dari semua total usaha. Oleh karenanya UMKM memiliki peranan penting dalam perekonomian di Indonesia. Potensi UMKM dalam upaya pemberdayaan kemampuan perekonomian masyarakat sangat sekaligus menjadi harapan terhadap pendapatan agar mampu memenuhi kebutuhan hidup. Upaya pemberdayaan ini selalu diawasi, didukung, dan dievaluasi oleh pemerintah terhadap kontribusinya dalam penyerapan tenaga kerja, maupun kegiatan ekonomi lainnya.

Desa Jajar menjadi salah satu desa yang terletak di Kecamatan Talun Kabupaten Blitar. Desa ini merupakan salah satu daerah yang dapat berpotensi besar menjadi lahan untuk menjalankan usaha-usaha besar maupun kecil. UMKM merupakan potensi bisnis yang menjanjikan karena semakin

banyak masyarakat berwirausaha maka semakin baik dan kokoh perekonomian suatu daerah. Potensi sendiri merupakan suatu bentuk sumber daya, kemampuan yang cukup besar ataupun kecil, suatu kekuatan atau kemampuan yang ada dan mungkin belum dikembangkan secara optimal. Berbagai UMKM di Desa Jajar bergerak dalam berbagai bidang mulai dari jasa, makanan, dan industri. Usaha Mikro Kecil Menengah yang berkembang di Desa Jajar memberikan pengaruh besar bagi masyarakat sekitar.

Berbagai UMKM Desa Jajar dikenal sebagai tambahan sumber pendapatan keluarga baik bagi para pekerja maupun masyarakat yang menjadi pendiri usaha kecil maupun pihak-pihak lain yang terkait sehingga dapat memenuhi kebutuhan pribadinya dan mengurangi angka kemiskinan, pengangguran serta sebagai penunjang kegiatan perekonomian Desa Jajar terutama dalam memberdayakan masyarakat sekitar. Kontribusi UMKM terhadap pendapatan sudah banyak dirasakan oleh masyarakat sekitar. Ditandai dengan semakin menurunnya angka kemiskinan serta banyaknya masyarakat yang memiliki pekerjaan atau bahkan yang menjadi pemilik

usaha tersebut.

Berbagai UMKM di Desa Jajar merupakan sumber daya yang mempunyai kemampuan cukup besar dan mempunyai kemungkinan untuk bisa dikembangkan menjadi UMKM yang lebih besar. Hal ini dapat dilihat dari semakin tingginya permintaan akan produk-produk baik barang maupun jasa yang dihasilkan oleh berbagai UMKM tersebut. Misalnya saja salah satu Usaha Mikro Kecil Menengah Desa Jajar yang bergerak di bidang produksi pakaian yakni UMKM “Rafi Jaya Collection”. Di tengah wabah pandemi Covid-19 yang terus saja belum usai, usaha yang memproduksi pakaian ini justru mendapatkan peningkatan permintaan. Masker kain menjadi salah satu produk yang mengalami kenaikan permintaan. Permintaan tersebut datang dari berbagai wilayah di Kota Blitar. Meningkatnya permintaan pada usaha ini maka secara langsung juga akan meningkatkan profit penjualan usaha tersebut. Berbagai jenis UMKM di Desa Jajar Kecamatan Talun merupakan kekuatan dan kemampuan yang perlu untuk dikembangkan secara optimal guna meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian masyarakat sekitar.

Adanya pandemi COVID-19 tentu saja juga berpengaruh terhadap UMKM di Desa Jajar, dimana permasalahan yang rata-rata dihadapi UMKM tersebut adalah penurunan omset yang lumayan besar. Hal ini terjadi karena berkurangnya aktivitas masyarakat diluar rumah, berkurangnya kepercayaan masyarakat serta sulitnya memperoleh bahan baku produksi. Apabila kondisi tersebut tetap dibiarkan begitu saja maka tidak menutup kemungkinan UMKM tersebut akan gulung tikar. Oleh karenanya berbagai UMKM Desa Jajar menerapkan berbagai usaha-usaha, termasuk mengembangkan *skill* dan melihat peluang yang ada. Terutama dalam pengembangan konteks pemasaran, saat ini *digital marketing* merupakan alternatif yang menguntungkan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah. Yang memberikan pengaruh jangka panjang maupun jangka pendek terhadap keberlangsungan UMKM.

Penggunaan kecanggihan teknologi secara kreatif akan membantu UMKM dalam memasarkan barang yang diproduksinya. Di masa yang segala sesuatunya serba *online* saat ini, UMKM diharapkan harus sudah tergabung dan menerapkan dalam ekosistem digital, sehingga hal yang paling

penting untuk segera dilakukan adalah transformasi UMKM dari *offline* menjadi *online*. Pemanfaatan internet yang signifikan menunjukkan potensi untuk tumbuh kembang usaha agar dapat bertahan dimasa pandemi COVID-19. Manfaat lain yang didapatkan dari pemanfaatan teknologi bagi UMKM adalah agar usaha yang berjalan mampu mengikuti perkembangan zaman dan sudah lebih modern. Selain pemanfaatan kecanggihan teknologi, pada masa pandemi seperti ini perencanaan ulang serta menyiapkan rencana cadangan perlu dilakukan sebagai upaya mengantisipasi berbagai kemungkinan yang mungkin terjadi akibat pandemi yang tidak dapat diperkirakan.

Dengan menerapkan berbagai strategi-strategi yang tepat bagi UMKM agar tetap dapat bertahan di masa pandemi COVID-19 serta ditingkatkannya potensi UMKM di Desa Jajar Kecamatan Talun dapat memberikan beberapa manfaat seperti pengembangan potensi masyarakat di desa tersebut baik dari segi sosial maupun ekonomi sehingga dapat dijadikan sebagai sumber penghasilan masyarakat sekitar. Dengan potensi yang ada UMKM dapat mengembangkan potensi masyarakat,

UMKM juga bisa meningkatkan potensi usaha-usaha yang terkait dalam berjalannya kegiatan perekonomian masyarakat Desa Jajar Kecamatan Talun Kabupaten Blitar.

MEMPELAJARI POTENSI UMKM DESA SUMBERAGUNG

Oleh : Muhyiddin Ma'ruf

Desa Sumberagung adalah desa yang berada di Kecamatan Selorejo, Kabupaten Blitar, Jawa Timur, Indonesia. Desa ini berada di ujung barat Kecamatan Selorejo yang memiliki 3 wilayah masyarakat yaitu dibagian utara, tengah, dan selatan. Mengapa seperti itu karena wilayah Desa Sumberagung memiliki luas wilayah yang memanjang dari utara ke selatan.

Desa Sumberagung merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Selorejo yang berada pada ketinggian + 950-1000 m di atas permukaan laut, terletak sebelah utara dari pusat Kecamatan Selorejo dengan jarak + 3 Km. adapun batas-batas wilayahnya adalah sebagai berikut :

- Sebelah Utara : Ds. Sidomulyo Kec. Selorejo.
- Sebelah Selatan : Ds. Selorejo Kec. Selorejo.

- Sebelah Barat : Ds. Ngrendeng Kec. Selorejo.
- Sebelah Timur : Ds. Olakalen Kec. Selorejo.

Sebagian wilayah Desa Sumberagung merupakan tanah pegunungan dan sebagian besar merupakan tanah gembur yang cocok untuk bercocok tanam seperti Padi, Jagung, Tebu dll. Mayoritas penduduk di Desa Sumberagung memilih menjadi petani. Banyaknya petani di Desa Sumberagung dikarenakan kondisi tanahnya gembur dan subur yang cocok untuk ditanami berbagai tanaman selain itu petani juga cukup mudah dalam mengakses air untuk mengairi persawahan. Desa Sumberagung ini memiliki jumlah penduduk yang cukup banyak dan salah satu wilayah cukup luas di Kecamatan Selorejo, Blitar.

Potensi desa adalah segenap sumber daya alam dan sumber daya manusia yang dimiliki desa sebagai modal dasar yang perlu dikelola dan dikembangkan bagi kelangsungan dan perkembangan desa. Potensi fisik dan non fisik sebagai berikut:

a. Sumber Daya Alam

Sumber daya alam yang dimiliki Desa

Sumberagung seperti sungai, sawah, perkebunan, hutan dan pegunungan yang pada saat ini belum dimanfaatkan semua.

b. Sumber Daya Manusia

Potensi yang dimiliki Desa Sumberagung berupa tenaga manusia yang mumpuni seperti kader kepemudaan, kader pertanian, dan tersedianya SDM yang memadai ini bisa dilihat dari tabel tingkat pendidikan di atas rata-rata adalah SMP/SMA.

c. Sumber Daya Sosial

Potensi sumber daya sosial yang dimiliki Desa Sumberagung adalah banyaknya lembaga-lembaga yang ada dimasyarakat seperti; Kelompok Pengajian, Arisan, Kelompok Simpan Pinjam, Posyandu, Karang Taruna, IPNU IPPNU, dan masih banyak lagi.

d. Sumber Daya Ekonomi

Potensi sumber daya ekonomi yang dimiliki Desa Sumberagung adalah adanya lahan-lahan yang

cocok untuk pertanian, perkebunan, dan memiliki produk unggulan.

Desa Sumberagung merupakan salah satu desa yang memiliki potensi terutama dalam bidang peternakan. Desa tingkat provinsi, lantaran dianggap memiliki potensi dan unggulan, dibandingkan dengan desa-desa lainnya di Kecamatan Selorejo. Desa Sumberagung dipilih karena memiliki potensi lokal yang sangat luar biasa. Kemudian, toleransi antar umat beragama di sini juga sangat baik.

Desa Sumberagung memiliki potensi desa yang luar biasa. Diantaranya potensi pertukangan yang paling terkenal di Blitar karena banyak warganya sebagai tukang diluar Kabupaten Blitar seperti Surabaya, Malang, dsb. Hasil pertanian yang terbilang sukses dan beberapa potensi lainnya. Sepak bola yang ada di Sumberagung juga tidak hanya menjadi pusat olahraga saja akan tetapi juga merupakan visi misi penggerak edukasi anak-anak seperti bagaimana berolahraga sejak dini dan cara melatih fisik tubuh yang baik serta penunjang pelatihan dasar sepak bola bagi mereka ke depannya.

Pada UMKM Desa Sumberagung, terdapat peternakan kambing yang sudah sejak dahulu berdiri dan sampai sekarang masih berkembang pesat dan melakukan pengiriman dalam kota maupun luar kota. Pada proses pengembangbiakannya juga dengan alat-alat yang masih sangat alami. Tidak seperti peternakan kambing yang lain menggunakan alat yang sudah modern. Bahkan produk unggulan di Desa Sumberagung yakni kambing mampu berkembang dan sudah terkenal kualitasnya terutama di Kecamatan Selorejo dan sekitarnya.

Langkah-langkah perawatan kambing, *pertama* harus memberikan tempat tinggal/kandang yang bagus dan nyaman. Penentuan ukuran kandang, ukuran kandang dengan jumlah kambing yang dipelihara, pastikan ia punya ruang gerak. ukuran kandang kambing idealnya ialah 1,1 x 1,25 meter untuk satu ekor kambing. Jadi, berapa ukuran kandang yang kalian buat, disesuaikan dengan berapa jumlah kambing yang akan dipelihara. Syarat kandang kambing yang nyaman juga perlu sinar matahari yang cukup, tidak berlebihan, yakni dalam kondisi teduh.

Buat desain kandang yang memungkinkan sinar matahari

pagi bisa masuk, yakni menghadap ke timur. Kandang akan terasa hangat di pagi hari dan menjadi lebih terang, memudahkan perawatan kambing dan membunuh kuman. Pastikan juga kandang punya sirkulasi udara yang baik, bisa dirasakan saat masuk ke kandang tidak terasa pengap. Jika kalian merasa pengap saat masuk kandang, hal itu juga berlaku untuk kambing, sebab itu perhatikan dengan benar desain kandang agar udara tetap bisa mengalir dengan baik di area kandang.

Kedua, periksa kebersihan dan sanitasi kandang kambing. Dengan cara membersihkan kotoran kambing secara rutin. Juga rutin membersihkan sisa makanan yang berserakan. Kandang yang kotor dan bau bisa mengganggu kenyamanan kambing, maka buat jadwal waktu untuk membersihkan.

Sebaiknya bersihkan di sore hari, saat kambing tidak beraktifitas. Hindari membersihkan kandang saat kambing sedang makan agar tidak mengganggu nafsu makan mereka. Bersihkan setiap hari untuk menghindar dari penumpukan kotoran.

Kebersihan kandang juga perlu diterapkan di tempat makan dan minumnya, yakni diwadahnya, bersihkan saat terlihat kotor setidaknya seminggu dua kali, wadah makan dan minum yang bersih bisa mencegah kuman dan memaksimalkan gizi dari makan minum yang ia terima. Kambing yang sehat identik memiliki tubuh gemuk. Selain kenyamanan tempat tinggalnya juga berhubungan langsung dengan pakan dan minum, sebab itulah nutrisi yang masuk ke tubuhnya. Tanpa pakan dan minum memadai baik dari segi gizi maupun jumlah, kambing tidak akan bisa tumbuh secara optimal.

Jenis pakan merupakan poin penting cara merawat kambing, makanan kambing terdiri dari pakan utama, fermentasi, dan pakan tambahan. Ketersediaan ketiga jenis pakan tersebut akan menghasilkan kambing yang produktif dan sehat, mampu menghasilkan susu maupun daging yang berkualitas. Berikan pakan secara rutin 2 – 3 kali sehari yang terdiri dari : Berupa hijau hijauan, seperti rumput gajah, rumput raja, rumput lapangan, rumput kolonjono, daun singkong, rumput benggala, daun papaya, daun nangka, daun waru, juga kacang-kacangan seperti kacang tanah, lamtoro, kedelai, turi,

kaliandra, dan gamal.

Daun hijau umumnya lebih disukai kambing daripada rumput. Sebaiknya memberikan beberapa jenis pakanan hijauan, misalnya rumput dan dedaunan dalam sekali makan agar gizinya bisa lengkap. Perbandingan yang digunakan adalah 1 : 1.

Berikan juga pakan yang berseling agar kambing tidak bosan. Satu lagi, hindari memberi pakan rumput dan dedaunan yang masih muda atau basah, sebab bisa membuat kambing kembung. Jika terpaksa, bisa diangin-anginkan dulu selama 4 – 5 jam.

Kebutuhan pakan kambing sekitar 20% dari berat badannya, kalian bisa memperkirakannya dan membaginya dalam 2 – 3 kali porsi makan sehari. Mungkin penjelasan tersebut merupakan sedikit rangkaian dari proses pelaksanaan UMKM di Desa Sumberagung.

Dari sini, dapat disimpulkan bahwa salah satu potensi UMKM ini, masih sangat alami dan tentunya tidak berbahaya jika dikonsumsi oleh konsumen ataupun pelanggannya. Tidak

heran jika pemilik UMKM ini berkembang dengan pesat walau musim pandemi seperti ini. Penghasilan pun tetap seperti halnya hari-hari biasa tidak ada bedanya.

Sebagai prestasi yang menakjubkan, Desa Sumberagung termasuk desa terbaik dari desa-desa di Kecamatan Selorejo. Mulai dari manajemen penataan, pengelolaan keuangan sampai pelayanan, tingkat pembangunan dan sarana prasarana yang baik membawa nama Desa Sumberagung. Kepala Desa Sumberagung mengatakan kekompakan dari warga masyarakat dan juga pemangku kepentingan wilayah ini benar-benar ingin memajukan desa ini supaya bisa lebih maju dan masyarakatnya bisa lebih sejahtera , mandiri dan juga bermartabat.

Menurut saya potensi UMKM yang ada di desa ini sudah banyak dan terlaksana dengan baik, untuk itu perlu di lakukannya pengembangan lagi agar seluruh potensi desa terlaksana lebih baik lagi salah satunya potensi desa wisata yaitu pacuan kuda karena wisata ini tidak hanya menjadi pusat lomba pacuan kuda akan tetapi juga bisa sebagai edukasi terhadap anak-anak, maka dari itu seluruh warga harus ikut untuk bertanggung jawab untuk menjaga dan ikut memajukan

potensi tersebut, agar bisa terlaksana dengan sangat maksimal semua ikut bergerak bukan hanya orang-orang tertentu tapi warga harus punya kesadaran diri.

POTENSI TERPENDAM DARI KULINER TRADISIONAL

Oleh : Miftahul Hadi

Pandemi COVID-19 berdampak besar bagi seluruh sektor, tak terkecuali sektor pendidikan. Kini, tak hanya pelaksanaan mata kuliah saja yang dilaksanakan secara daring, tetapi juga pelaksanaan praktiknya.

Sesuai dengan namanya, Kuliah Kerja Nyata Virtual dari Rumah (KKN-VDR) Gelombang II Tahun 2021 UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dilaksanakan secara virtual. Hal ini disebabkan karena penerapan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) yang diperpanjang. Seperti diketahui, sudah sejak awal tahun 2020, COVID-19 melanda Indonesia dan hingga kini belum kunjung pulih dan masih menjadi pandemi.

KKN VDR gelombang ini secara keseluruhan dilaksanakan secara virtual, tidak ada memilih desa, semua dilaksanakan dari rumah masing-masing. Saya bergabung di kelompok KKN VDR 062. Anggota dari kelompok KKN VDR

062 ada 11 orang. Setelah mengetahui anggota kelompok, saya dan teman-teman melakukan diskusi untuk pembagian pengurus harian dan divisi. Ada empat divisi antara lain Divisi Virtual, Divisi Moderasi Beragama, Divisi Antologi, dan Divisi Vlog Kreatif. Saya sendiri bergabung di Divisi Virtual.

Meskipun pelaksanaannya secara virtual, KKN gelombang ini juga dituntut untuk tetap menghasilkan sebuah karya berupa buku yang menjadi tugas individu setiap anak. Dan sesuai dengan kesepakatan kelompok saya, kami mengangkat tema Potensi UMKM dari daerah masing-masing. Disini saya memilih dua UMKM, yaitu Pecel Lambe Ndower dan Warung Kanigoro. Kedua UMKM ini memiliki potensi yang bagus karena memiliki menu khas yang berbeda dari warung lain. Hal ini menjadi peluang yang besar bagi kedua UMKM untuk menjadi kuliner khas Desa Kanigoro.

Indonesia memiliki beragam masakan tradisional salah satunya pecel. Kuliner pecel memang identik dengan makanan khas Blitar. Di Blitar sendiri banyak ditemui tempat makan atau warung yang menawarkan makanan tradisional ini. Salah satu warung pecel yang terkenal di daerah tempat saya tinggal,

di Desa Kanigoro, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar adalah warung Pecel Lambe Ndower. Warung ini memiliki ciri khas rasa sambel pecel yang terkenal dengan cita rasa pedasnya.

Seperti kita ketahui sambel pecel merupakan bumbu utama dari makanan nasi pecel yang terbuat dari kacang tanah, cabai, gula merah, bawang putih, kunyit, daun jeruk nipis dan garam. Sementara nasi pecel sendiri merupakan perpaduan antara bumbu kacang dan sayuran seperti bayam, sawi, kangkung, dan tauge serta lauk pelengkapya seperti tahu goreng, tempe goreng serta peyek. Di setiap daerah sambel pecel memiliki cita rasa yang berbeda-beda, ada yang manis, asin, dan ada juga yang pedas.

Sesuai dengan namanya, warung Pecel Lambe Ndower ini dalam Bahasa Indonesia berarti bibir yang kepedasan, jadi di warung ini lebih dominan dengan rasa sambelnya yang pedas. Warung Pecel Lambe Ndower ini sudah berdiri sejak tahun 2008. Usaha ini dirintis oleh Bapak Jiono dan istrinya. Warung pecel ini beralamat di Jalan Irian RT 02/RW 05, Desa Kanigoro, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar, kurang

lebih 300 meter ke timur dari perempatan Kanigoro. Lokasi lebih tepatnya bias dicari melalui *Google Maps*.

Warung ini terkenal dengan rasa sambel pecelnya yang pedas. Aroma cabai benar-benar terasa saat nasi pecel sudah dihadapan kita dengan lauk perkedel jagung, tempe goreng dan peyek dengan porsi benar-benar pas, tidak terlalu banyak maupun sedikit sehingga sangat cocok untuk sarapan.

Warung Pecel Lambe Ndower buka mulai pukul 04.30 - 12.00. Ada varian level sambel mulai dari level tidak pedas, sedang dan pedas. Kalau Anda ingin ke sana, saya sarankan untuk memilih level yang sedang saja. Khawatir kaget, karena saya pernah pesan yang level pedas, saya ngoweh-ngoweh kepedasan. Kecuali kalau memang Anda benar-benar penyuka pedas tingkat tinggi.

Nama "*Lambe Ndower*" sendiri merupakan julukan karena rasa sambel pecelnya yang begitu pedas, sampai sampai bisa membuat bibir menjadi ndower. Karena dengan ciri khas ini, UMKM Pecel Lambe Ndower berpotensi untuk berkembang lebih pesat di masa yang akan datang dengan terus

mempertahankan cita rasa serta memberikan pelayanan yang terbaik bagi semua pelanggan yang datang.

Disini juga menyediakan berbagai aneka minuman mulai dari es teh, es jeruk, dan yang menjadi andalannya es dawet. Dengan uang Rp. 12.000 Anda bisa merasakan nasi pecel dan es dawet dari Warung Pecel Ndower ini. Pemilik usaha ini sepertinya sadar bahwa tak sedikit pelanggannya yang berasal dari luar kota, atau tinggal cukup jauh dari kedai. Untuk menyasati hal tersebut, mereka juga menyediakan sambel pecel dalam kemasan yang bisa dinikmati kapan saja sekaligus dapat dijadikan buah tangan.

Di Desa Kanigoro juga terdapat satu lagi kuliner tradisional yang memiliki potensi cukup bagus yang menambahkan petis udang sebagai bumbu tambahan. Petis udang adalah bumbu masakan khas dari Surabaya yang terbuat dari kaldu kepala udang. Selain memiliki rasa gurih dan aroma hidangan laut yang khas, petis juga memiliki sedikit cita rasa manis. Penggunaan petis pada aneka hidangan khas Surabaya membuat cita rasanya jadi gurih, beraroma khas, dan sangat berbeda dengan hidangan lain yang bahan dasarnya hampir

sama. Jenis petis yang paling sering digunakan untuk rujak cingur adalah petis udang.

Makanan khas yang menambahkan bumbu tambahan petis udang antara lain rujak cingur, tahu campur dan lontong kupang. Salah satu makanan khas, rujak cingur tadi dapat di jumpai di Desa Kanigoro, tepatnya di Warung Kanigoro yang berlokasi di depan Kantor Desa Kanigoro.

Rujak Cingur ini merupakan salah satu makanan tradisional yang terkenal di Jawa Timur. Tidak hanya di Surabaya yang menjadi tempat asalnya, Rujak Cingur juga bisa ditemukan di beberapa daerah di Jawa Timur seperti di Blitar. Rujak Cingur ini merupakan perpaduan dari sayuran, buah-buahan dan cingur (cingur bisa disebut sebagai mulut sapi). Kata "*cingur*" berasal dari "*congor*", namun dalam Bahasa Jawa lebih mudah disebut sebagai cingur, maka jadilah nama rujak cingur.

Warung Kanigoro didirikan oleh Catur yang beralamat di Lingkungan Kanigoro RT 02/RW 03, Desa Kanigoro, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar. Di Warung Kanigoro

ini menyediakan dua jenis menu rujak, yaitu rujak cingur dan rujak kikil. Pada penyajian rujak cingur terdiri dari bahan-bahan yang matang seperti lontong, tahu goreng, cingur, tempe goreng, dan sayur yang telah direbus. Sedangkan untuk rujak kikil sendiri tidak jauh beda dengan rujak cingur itu sendiri, hanya saja cingurnya diganti dengan kikil. Walaupun berbeda bahan namun saus bumbu yang digunakan sama, sehingga rasanya tidak berbeda jauh.

Dari kedua UMKM di atas, meskipun usaha mereka sama-sama menjual makanan tradisional, namun justru dengan ciri khas yang mereka miliki mampu mempunyai daya tarik tersendiri bagi para penggemarnya dan berpotensi untuk terus mempertahankan kuliner tradisional di Indonesia. Mengingat sekarang ini tak banyak anak muda yang menggemari kuliner tradisional, jadi dengan adanya kedua UMKM tersebut dengan ciri khasnya masing-masing mampu mempertahankan citranya di tengah tren kuliner yang terus berkembang saat ini.

Potensi UMKM di Indonesia sendiri sebenarnya sangat besar sekali mengingat di setiap desa dan kota-kota kecil juga terdapat banyak sekali jenis UMKM.

Untuk mengembangkan potensi UMKM diperlukan partisipasi dari seluruh masyarakat dan pemerintah. Dengan demikian UMKM ini bisa mendorong terbukanya lapangan pekerjaan baru bagi masyarakat.

Banyak kisah dan informasi yang dapat diambil pelajarannya dari buku kami yang berjudul “Pemberdayaan Potensi UMKM” ini bagi mahasiswa dan calon peserta KKN VDR berikutnya.

Bima Redasmara, Erlinda Putriana, Alfin Nur Laili, Farizah Amalia, Wafiq Fa Ulal Ahsan, Tri Wulandari, Devi Fatmasari, Syafa Agustina Damayanti, Dewi Rahmatunisa, Muhyiddin Ma’ruf, Miftahul Hadi.



ISBN 978-623-5557-02-1



9 786235 557021