



PERTAHANAN

UMKM

**DI TENGAH PANDEMI
COVID-19**



Penulis:

Familda Anggun Parastika, Yhana Puji Lestari, Dania Anggiwijayanti, Ahmad Maulana, Ahmad Ghilman Muhtar Faizin, Ayu Aulia Kusuma Ningrum, Fitriana Nur Azizah, Ichwan Fathkurroji, Ni Ageng Anugrahang Gusti, Reza Mea Lauditha, Salman Salasi, Vivi Dwi Pujawati

Editor: Moch. Fikriansyah Wicaksono, S.IIP., M.A.

Pertahanan UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19

Familda Anggun Parastika, dkk

Biru Atma Jaya



Pertahanan UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19

Penulis : Familda Anggun Parastika, Yhana Puji Lestari, Dania Anggiwijayanti, Ahmad Maulana, Ahmad Ghilman Muhtar Faizin, Ayu Aulia Kusuma Ningum, Fitriana Nur Azizah, Ichwan Fathkurroji, Ni Ageng Anugrahang Gusti, Reza Mea Lauditha, Salman Salasi, Vivi Dwi Pujawati

Editor : Moch. Fikriansyah Wicaksono, S.IIP., M.A.
Penyunting : Dania Anggiwijayanti
Desain Sampul : Akhmad Maulana
Tata Letak : M Rudi C

Biru Atma Jaya

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

Cetakan Pertama,
Agustus 2021 viii + 84 halaman; 14,8 x 21 cm

ISBN: 978-623-6172-75-9

@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

PENGANTAR

Alhamdulillah puji syukur kami panjatkan ke hadirat Allah SWT, Tuhan semesta alam yang telah menganugerahkan kepada hambanya berbagai kenikmatan yang tidak terhingga sehingga kami dapat menyelesaikan penulisan buku antologi *Pertahanan UMKM di Tengah Pandemi*. Shalawat serta salam kita sanjungkan kepada Rasulullah SAW, semoga kita termasuk umat kanjeng Nabi dan mendapat syafaat beliau di yaumul qiyamah, amiin.

Saya sangat mengapresiasi hadirnya buku di hadapan para pembaca ini yang merupakan ikhtiar dari teman-teman untuk memberikan manfaat, baik secara pribadi maupun kepada masyarakat umum dengan mengabadikan pengalaman dan memberikan pemahaman teoritis dan praktis secara luas. Kita melihat kondisi pandemic covid – 19 yang belum usai dan bahkan terus memberikan dampak penurunan omset yang sangat besar terhadap UMKM di Indonesia. Di dalam buku ini dijelaskan cerita kondisi dari para pelaku UMKM yang ada di

PENGANTAR

wilayah sekitar rumah mahasiswa KKN, dalam upayanya bertahan di era pandemic ini.

Saya meyakini bahwa buku ini juga sebagai bentuk nyata kepedulian mahasiswa KKN untuk mengangkat kisah dan perjuangan pelaku UMKM dan tentu upaya ini patut kita apresiasi setinggi-tingginya. Hadirnya buku ini semoga memberikan kemanfaatan khususnya literasi dalam bidang UMKM. Besar harapan kami agar kegiatan seperti ini dapat terekam dan tertulis, sehingga kedepan dapat menjadi saksi sejarah yang dapat dipelajari oleh generasi penerus kita. Aminn

Tulungagung, 23 Agustus 2021

Dosen Pembimbing Lapangan KKN VDR 45

Moch. Fikriansyah Wicaksono, S.IIP.,M.A.

PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan Rahmat serta Hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan penulisan buku Antologi Essai yang berjudul, *“Pertahanan UMKM Di Tengah Pandemi Covid-19”* dengan tepat waktu. Penyusunan buku ini bertujuan untuk mengenalkan lebih dalam kebudayaan di desa-desa yang masih belum banyak diketahui oleh masyarakat luas.

Keberhasilan dalam penyusunan buku ini tentunya tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak dan juga memberikan dukungan positif sehingga bisa menerbitkan buku ini. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis menghaturkan rasa hormat dan terimakasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang membantu serta memberikan dukungan baik secara moril dan materi dalam menyelesaikan penyusunan buku ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan buku ini tidak luput dari kesalahan baik dari teknis penyajian maupun penulisannya. Maka dari itu, penulis dengan rendah hati dan dengan tangan terbuka sangat diharapkan kritik, saran, serta masukan dari pembaca untuk perbaikan selanjutnya. Penulis berharap

PENGANTAR

dengan adanya penyusunan buku ini dapat membawa manfaat bagi penulis khususnya dan juga bagi pembaca umumnya.

Tulungagung, 18 Agustus 2021


Penulis

DAFTAR ISI

PENGANTAR.....	iii
PENGANTAR.....	v
DAFTAR ISI.....	vii
UPAYA MENGHADAPI PENURUNAN PENDAPATAN PADA USAHA PANDAI BESI DI TENGAH PANDEMI	
Oleh: Familda Anggun Parastika.....	1
IDE BARU WARUNG MAKAN “MURI” SELAMA BERTAHAN DI TENGAH PANDEMI DAN PPKM	
Oleh: Yhana Puji Lestari	9
MEMBUKA USAHA DI SAAT PANDEMI. APAKAH BISA BERTAHAN?	
Oleh: Dania Anggiwijayanti	15
STATISTIK UMKM PERDAGANGAN PERTENAKAN AYAM DI TRENGGALEK	
Oleh: Ahmad Maulana	21
KONDISI KEBERTAHANAN USAHA KONVEKSI DI ERA PANDEMI COVID-19	
Oleh: Ahmad Ghilman Muhtar Faizin.....	35
DAMPAK PPKM TERHADAP UMKM DESA GADINGMANGU	
Oleh : Ayu Aulia Kusuma Ningrum	41
MENGEMBANGKAN BISNIS MULTIBEAUTY DITENGAH PANDEMI COVID-19	
Oleh: Fitriana Nur Azizah	47

DAFTAR ISI

UMKM JASA SERVICE ELEKTRONIK DIMASA PANDEMI	
Oleh: Ni Ageng A.G	55
STRATEGI UMKM TAHU CAMPUR UNTUK TINGKATKAN PEREKONOMIAN DI MASA PANDEMI	
Oleh: Reza Mea Lauditha	65
DAMPAK PPKM TERHADAP UMKM CHABIBIE EGGS	
Oleh: Salman Salasi	71
STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN USAHA UMKM TOKO PERANCANGAN “BU GARIM” DI TENGAH PANDEMI COVID-19	
Oleh: Vivi Dwi Pujawati	79



UPAYA MENGHADAPI PENURUNAN PENDAPATAN PADA USAHA PANDAI BESI DI TENGAH PANDEMI

Oleh: Familda Anggun Parastika

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu unit usaha di bidang ekonomi dengan kontribusi paling banyak ditemui di Indonesia. Kegiatan perekonomian masyarakat di Indonesia sendiri umumnya tergolong usaha dengan skala kecil menengah. Meskipun demikian perkembangan perekonomian khususnya pada bidang UMKM telah terbukti mempunyai kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja. Banyak pengangguran di sekitar UMKM yang kemudian ikut serta berkontribusi dalam kegiatan UMKM. Hal ini membuat tingkat pengangguran dan juga pendapatan perkapita naik. Perekonomian nasional juga secara tidak langsung meningkat karena pendapatan perkapita naik dan tingkat pengangguran yang menurun. Perekonomian nasional yang baik akan memcerminkan negara tersebut memiliki integritas dan mutu yang bagus di hadapan dunia.

Berdasarkan pemaparan tersebut maka dapat ditarik kesimpulan bahwa peran serta UMKM memang cukup dominan. Usaha ini jenis UMKM ini juga banyak ditemui di daerah-daerah di seluruh Indonesia. Banyak wiraswasta dengan berbagai macam produk atau usaha yang menghiasi pasar jual beli Indonesia. Kali ini pembahasan kita akan

merujuk pada sebuah desa yang terletak di Kabupaten Tulungagung. Pertimbangan yang dimiliki untuk memilih desa ini adalah karena desa ini merupakan desa dengan pengrajin pandai besi terbanyak serta industri pandai besi terbesar di Tulungagung.

Dijuluki sebagai desa dengan industri pandai besi terbesar di Tulungagung bukan tanpa alasan. Hal ini dikarenakan desa Kiping, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung ini memiliki ratusan pengrajin pandai besi baik skala kecil maupun menengah. Desa dengan dua dusun dan 3 dukuh ini dengan total penduduk yang cukup padat menggantungkan mata pencaharian mereka pada sektor industri pandai besi. Untuk itu fungsi dan peran MKM memiliki andil yang besar terhadap pertumbuhan perekonomian di Desa Kiping, Kecamatan Gondang.

Dengan hadirnya predikat yang disandang oleh Desa Kiping ini memberikan dampak positif terhadap pengembangan usaha pengrajin pandai besi dari Desa Kiping. Ketika mendengar nama desa Kiping masyarakat akan langsung tertuju dengan produk olahan besi maupun baja yang dirubah menjadi peralatan rumah tangga, industri, pertukangan bahkan pertanian. Desa ini adalah desa industri yang mayoritas masyarakatnya bermata pencaharian sebagai pengrajin pandai besi. Sebenarnya kebanyakan pelaku usaha UMKM pengrajin pandai besi di desa ini adalah usaha warisan yang bersifat turun temurun dari nenek dan orang tua. Sudah puluhan tahun bisnis ini digeluti oleh masyarakat setempat sehingga lama kelamaan membuat usaha ini berkembang pesat dan dampaknya adalah wilayah tempat tinggal mereka atau Ds. Kiping dijuluki sebagai desa industri pandai besi terbesar di Kabupaten Tulungagung.

Hasil produksi dari industri pandai besi ini bermacam-macam. Hal ini membuat masyarakat sekitar tidak hanya berfokus pada salah satu produk saja. Banyak masyarakat yang sudah mengembangkan berbagai macam produk pandai besi. Mulanya memang produk yang paling menjadi primadona di pasaran dari pengrajin pandai besi desa kiping ini adalah pisau yang tajam ini. Namun seiring berjalannya waktu dan ditambah dengan kecanggihan teknologi maka para

pengrajin mengikprahkan sayapnya ke berbagai produk besi dan baja lainnya.

Kali ini pembahasan yang akan kita angkat dalam cerita berikut adalah salah satu pelaku usaha di sector pandai besi yakni Bapak Rukin yang tinggal tepatnya di RT. 01/RW. 01 Dusun Deres, Desa Kiping, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung. Bapak Rukin adalah serorang pengrajin pandai besi yang ahkan sudah mendapat julukan atau gelar mpu pacul di Desa Kiping. Bapak Rukin memang bukan penduduk asli Tulungagung, beliau lahir dan tumbuh besar di Lumajang namun suatu Ketika beliau menikah dengan seorang perempuan asli Desa Kiping. Setelah menikah beliau memutuskan untuk tinggal dengan istri dan anak-anaknya di desa industry pandai besi ini. Lain halnya dengan usaha dari beberapa pengrajin pandai besi di Desa Kiping ini yang meneruskan usaha turun temurun dari keluarganya. Bapak Rukin merintis usahanya sendiri dari bawah.

Beliau mengaku sebelum usahanya dikenal orang dan sebesar ini, beliau mendapatkan ilmunya dari masyarakat sekitar yang sudah terlebih dahulu menggeluti usaha pandai besi ini. Setiap usaha yang dijalankan oleh individu maupun kelompok tentunya memiliki cerita atau sejarah dibalik kesuksesan usahanya. Begitupun yang terjadi pada usaha pandai besi Bapak Rukin. Awal mula usahanya beliau ikut bekerja dengan salah seorang mpu yang terkenal di Desa Kiping, selama kurang lebih 2 tahun bekerja beliau mendapat berbagai macam ilmu mulai dari ilmu produksi, pemasaran dan bahkan ilmu kehidupan. Sosok yang pernah emberinya nasehat dan petuah hingga beliau bisa sesukses ini sampai saat ini masih teringat jelas dalam ingatan dan membantunya untuk bisa lebih giat dan semnagat dalam mengembangkan usaha.

Meskipun usaha ini belum sebesar beberapa bos di Desa Kiping namun bapak Rukin mengaku sudah puas dengan hasil usahanya, namun beliau akan tetap berusaha semaksimal mungkin untuk pengembangan usahanya. Seelah merasa cukup memiliki bekal ilmu maka selanjutnya beliau menuturkan untuk memilih resign dari tempat kerja dan ingin membuka suaha sendiri. Bermodalkan uang Rp.10.000.000 yang bersalkan dari tabungan beliau membeli

UPAYA MENGHADAPI PENURUNAN PENDAPATAN PADA USAHA PANDAI BESI DI TENGAH PANDEMI

peralatan dan perlengkapan yang dapat menunjang keberhasilan usahanya. Usaha pandai besi ini awalnya berfokus pada industri pandai besi cangkul. Hal ini dipilih karena memang bisnis ini yang paling dirasa cocok dengan beliau.

Pada awal usaha, kegiatan produksi masih dilakukan secara tradisional besi baja dipanaskan kemudian dipukul dengan sekuat tenaga menggunakan palu yang di landaskan dengan paron besar. Sedangkan untuk mesin pemanas masih menggunakan ubub yang dipompa secara manual dan bergantian antara satu orang dengan orang lainnya. Dengan segala keterbatasan inilah membuat usaha ini pada awalnya susah untuk berkembang, kapasitas produksi yang terbatas tidak mampu memenuhi permintaan pasar yang jauh tinggi. Hasil dari produksi yang serba manual ini menghasilkan produk yang belum maksimal kapasitas dan banyaknya hasil produksi masih minimum sekali sehingga jumlahnya tidak sebanyak sekarang, Produk yang dihasilkan pada saat itu hanya cangkul saja dan berfokus pada produk di sector pertanian atau perkebunan saja. Minimnya peralatan dan perlengkapan yang digunakan dalam produksi saat itu masih sederhana seperti mesin yang skala produksinya kecil seperti mesin pemotong besi atau gunting manual, gerindra, ubub, palu, paron, arang panas dan lain sebagainya.

Mengenai proses produksi muanya besi baja yang berukuran lempengan yang telah dikirim oleh pemasok bahan baku kemudian dipotong sesuai dengan bentuk yang akan dibuat. Bisa cangkul, pisau, sabit dll tergantung pesanan yang ada. Setelah terbentuk dengan rapi maka proses selanjutnya adalah menghdiupkan blower yang dengan arang yang bewarna merah membara kemudian memasukkan lempengan besi baja yang sudah terbentuk tadi kea rang tersebut. Tunggu sekitar beberapa menit lalu celupkan ke air yang dingin kemudian di pukul dengan palu (secara tradisional) atau dengan mesin tutuk (secara modern). Setelah itu bentuk hingga jadi dan poles hingga cantik menggunakan gerindra. Gabungkan dengan garan yang telah disiapkan sebagai pegangan. Maka produk besi atau baja siap untuk digunakan.

Setelah kurang lebih lima tahun menjalankan usahanya ini Bapak Rukin mengaku semakin lama semakin banyak peminat. Berawal dari keterbatasan modal dan keterbatasan alat penunjang produksi inilah maka Bapak Rukin memberanikan diri untuk melakukan kredit usaha rakyat di lembaga perbankan. Setelah mendapatkan dana pinjaman yang di dapatkan dari lembaga perbankan tersebut Bapak Rukin mulai membeli peralatan dengan skala produksi yang lebih besar. Beliau membeli mesin pemotong besi baja dan mesin tutuk (dalam Bahasa Jawa). Hadirnya mesin-mesin ini membuat skala produksi dan kapasitas produksi meningkat sehingga membuat lebih banyak dapat melayani permintaan pasar.

Dari yang awalnya hanya mampu membuat 50 cangkul setiap harinya maka setelah adanya mesin-mesin penunjang tadi Bapak Rukin mengaku bisa membuat sampai 150 cangkul setiap harinya. Selain itu beliau juga mulai mengembangkan sayapnya di dunia pengrajin pandai besi dengan membuat produk lainnya seperti pisau dapur, pisau pemotong daging dan pisau-pisau lainnya dengan berbagai macam desain model dan serta ukuran sesuai pesanan.

Bisnis yang berkembang ini membawa dampak baik bukan hanya untuk pribadi namun juga untuk lingkungan sekitar. Masyarakat sekitar yang pada mulanya tidak memiliki pekerjaan juga dapat ikut serta berkontribusi terlibat dalam kegiatan UMKM Pandai Besi yang dimiliki Bapak Rukin. Begitu banyak manfaat yang dihadirkan ketika UMKM ini berkembang, tingkat pendapatan baik diri sendiri dan masyarakat setempat ikut naik, pengangguran juga menurun, ikut serta meramaikan pasar jual beli di Indonesia, membantu pertumbuhan perekonomian negara. Kegiatan di sektor UMKM jika dijalankan dengan teguh dan niat dengan tulus akan membawa perubahan bukan hanya untuk pribadi namun juga masyarakat. Wirausaha yang seperti ini akan membawa berkah bagi kelangsungan usahanya kelak.

Sebagai desa industri pandai besi, tak heran jika kadang terdapat seminar-seminar dari berbagai lembaga baik formal maupun non formal. Dengan kegiatan semacam ini diharapkan akan dapat menambah wawasan serta pengalaman para pengrajin sehingga

UPAYA MENGHADAPI PENURUNAN PENDAPATAN PADA USAHA PANDAI BESI DI TENGAH PANDEMI

kegiatan usaha dapat berjalan lebih maju lagi. Bapak Rukin sendiri mengaku sudah beberapa kali mengikuti seminar yang diadakan koperasi salah satunya koperasi merah putih. Disini beliau menuturkan bahwa saat seminar berlangsung para pengrajin desa setempat sangat antusias mengikutinya. Strategi marketing dan produksi diajarkan dengan polesan modern. Dengan adanya kegiatan positif semacam ini para pengrajin dapat menambah wawasannya dengan fikrian yang modern.

Produk yang dihasilkan dari industry pandai besi ini khususnya usaha yang dimiliki Bapak Rukin di pasarkan ke berbagai tempat antara lain Lumajang, Solo, Bali, Madura, Mojokerto dan berbagai wilayah lainnya. Selain itu Bapak Rukin juga sudah memiliki pengepul khusus yang dapat menampung produk UMKMnya. Izin usaha adalah salah satu factor pendorong wiraswasta untuk memperluas perdagangannya. Banyak manfaat yang dapat dirasakan para wiraswasta ketika memiliki Surat Izin Usaha (SIUP). Surat ini sebagai salah satu dokumen penting yang harus dimiliki ketika wiraswasta ingin usahanya berkembang dan diakui oleh khalayak ramai. Dengan hadirnya SIUP dalam UMKM akan dapat membuat pangsa pasar yang ada akan semakin luas, mengenai pinjaman atau akses modal ke lembaga perbankan nantinya juga akan lebih mudah.


Setelah hampir 10 tahun menjalankan usaha pandai besi baru kali ini Bapak Rukin mengalami kesulitan pemasaran dan menurunnya minat konsumen terhadap usaha ini. Hal ini dikarenakan beberapa waktu belakangan ini dunia sedang dalam kondisi yang sedang tidak baik-baik saja. Covid 19 dengan berbagai macam dampak berbahaya ini hidup dan berkembang di sekitar kita tanpa bisa diketahui. Segala macam dampak yang diakibatkan karena virus ini juga mulai bermunculan. Tingkat kematian yang melaju tinggi, penurunan pendapatan dan pembatasan ruang gerak manusia.

Dampaknya semua kegiatan menjadi terbatas banyak sekali cara yang dipilih pemerintah untuk menekan laju pertumbuhan virus ini antara lain seperti membatasi mobilitas, mematuhi protokol kesehatan baik memakai masker, mencuci tangan, menjaga jarak, ditempuh pemerintah guna menekan laju pertumbuhan covid-19.

Belakangan ini beberapa program vaksinasi dan pembatasan mobilitas dari mulai *Work From Home*, PPKM, PSBB sedang gencar dilakukan. Dengan adanya pembatasan mobilitas ini maka pelaku UMKM mengaku kesulitan untuk memasarkan dagangannya. Permintaan pasar menurun secara drastis sector perekonomian menurun yang membuat barang atau produk yang dihasilkan menumpuk di Gudang dan belum bisa terjual semua.

Namun mau tidak mau, suka tidak suka kita harus bersahabat dengan pandemic ini, karena pandemic ini memang sudah lama berlangsung dan hidup berdampingan dengan kita. Sebagai wirausaha berskala kecil Bapak Rukin mensiasati hal ini dengan membuat produk sesuai pesanan saja. Beliau di bantu dengan anknya juga memasarkan di *E-Commerce* seperti Shopee, Lazada dan Tokopedia. Bukan hanya itu beliau mengaku juga lebih memilih untuk pemasaran online di Facebook. Karena dengan pemasaran online ini yang awalnya usaha beliau terpuruk namun lama-lama setelah ditekuni juga banyak sekali yang minat bahkan sekarang sudah kirim ke Pulau Kalimantan. Meskipun demikian beliau tidak pernah menurunkan kualitas dagangannya, besi baja yang digunakan tetaplah besi baja dengan kualitas terbaik. Proses yang di tempuh juga sama sekali tidak ada bedanya masih dengan sangat teliti dan enggan terburu-buru memikirkan omzet .

UPAYA MENGHADAPI PENURUNAN PENDAPATAN PADA USAHA PANDAI BESI DI TENGAH PANDEMI



IDE BARU WARUNG MAKAN “MURI” SELAMA BERTAHAN DI TENGAH PANDEMI DAN PPKM

Oleh: Yhana Puji Lestari

Tahun 2021 pandemi virus corona belum juga menghilang di Negara Indonesia, hal ini mengakibatkan perekonomian yang memburuk dan berdampak pada kehidupan masyarakat banyak. Sejak tahun 2020 awal mula perkembangan virus corona pemerintah juga mengupayakan berbagai hal untuk membantu perekonomian masyarakat yang terdampak pandemi. Untuk menekan laju pertumbuhan virus corona ini pemerintah membuat kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) hingga sampai saat ini pun pemerintah tetap memberlakukan kebijakan baru yaitu pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Level 4 yang terus diperpanjang hingga 9 Agustus 2021.

Kegiatan terjun di lapangan dalam kenyataannya pemberlakuan kebijakan tersebut dirasa kurang tepat banyak konflik di dalamnya yang merugikan pelaku UMKM, tidak sedikit juga mereka yang menjalankan usaha mengalami penurunan omzet. Dirasa kurang tepat karena sampai ada yang dikenakan sanksi karena melebihi jam yang berlaku saat pembatasan berlangsung.

Sektor UMKM di harapkan menjadi pemutaran perekonomian karena dapat membantu menurunkan angka pengangguran. Selama pandemi ini berlangsung pelaku usaha menguras otak agar usahanya tetap bertahan di tengah pandemi covid, beruntungnya bantuan dari pemerintah terus berjalan sepanjang pandemi ini, salah satunya adalah BPUM. BPUM adalah salah satu jenis BLT (Bantuan Langsung Tunai) yang diberikan oleh pemerintah dengan sasaran para pelaku usaha mikro, kecil dan menengah.

Pemerintah juga harus sungguh-sungguh dalam membuat kebijakan agar palaku UMKM tidak merasa dirugikan karena adanya pembatasan kegiatan yang akan memengaruhi daya beli masyarakat. Selama kebijakan ini beroperasi terdapat revisi dan pertimbangan agar para pedagang terlebih lagi pedagang kecil tidak merasa sangat dirugikan. Oleh karena itu pemerintah memberi kelonggaran untuk toko-toko kecil misalnya potong rambut, laundry, bengkel, konter, dan lain-lain yang diizinkan buka sampai pukul 9 malam.

Desa Gondang yang berada di kabupaten Tulungagung memiliki beberapa dusun yang meliputi Dusun Sendung, Dusun Babatan, Dusun Genengan dan Dusun Krajan. Wilayah Desa Gondang bersebelahan dengan Desa tetangga antara lain: sebelah utara berbatasan dengan Desa Ngrendeng, sebelah utara berbatasan dengan Desa Bendungan, Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Sepatan dan sebelah timur berbatasan dengan Desa Kiping.

Usaha yang berada di Desa Gondang sangat beragam diantaranya industri pengrajin pisau dapur, konveksi, toko besi, warung eceran, bengkel, potong rambut, laundry, konter dan sejenis lainnya. Selain itu Desa Gondang terdapat pasar tradisional yang letaknya tidak jauh dari pemukiman warga setempat. UMKM yang dimiliki Desa Gondang juga tidak kalah berkembangnya dengan desa lainnya. Kecamatan Gondang terkenal dengan usaha industri pengrajin pisau dapur yang ada di Desa Kiping dan Desa Gondang, tidak hanya terkenal begitu saja melainkan kualitas dan kuantitas bagus. Pendistribusian dilakukan di berbagai kota bahkan sampai ke luar Pulau.

Akan tetapi dengan adanya pandemi ini semua usaha yang ada mengalami penurunan pendapatan dan penurunan permintaan. Seperti yang ada di Desa Gondang usaha seperti konveksi, pengrajin dan toko sekitar mengalami penyusutan permintaan dan penurunan penghasilan karena pandemi tidak hanya itu UMKM sekitar juga mengalami penurunan. Dalam kesempatan kali ini saya mengambil pembahasan mengenai UMKM Warung Makan “Muri” yang terletak di Desa Gondang.

Warung Makan “Muri” yang terletak di Jalan Raya Gondang, Desa Gondang yang dipunyai Bapak Slamet dan Istri yang menjual berbagai menu dan minuman seperti di foto



Beliau berbisnis dengan awal mula membuka usaha sebagai agen Gas Elpiji sampai saat ini masih tetap bertahan sebagai penunjang penghasilan di sisi lain mereka juga membuka usaha warung makan. Beliau menggunakan motor untuk mengantar pesanan pembeli sampai didepan rumah tanpa mematok harga antar pesanan. Kata beliau penghasilan yang dihasilkan juga cukup untuk mencukupi kebutuhan harian disamping usaha warung makan tersebut.

Tidak sedikit modal yang dikeluarkan untuk memulai membangun bisnis kembali, dengan modal sekitar 1,5 juta yang mencakup modal keseluruhan seperti bahan-bahan pokok pembuatan soto ayam, bakso, dan mie ayam, keperluan pendukung seperti plastik, tempat wadah soto dan lain-lain. Mereka juga merasakan dampak dari adanya pandemi yang tidak segera berakhir ini.

Selama PSBB yang berlangsung dahulu mereka harus berpikir keras agar usaha yang dijalankan selama kurang lebih 5 tahun agar bisa bertahan selama pandemi. Pemilik warung makan mengatakan bahwa penghasilan selama pandemi ini mengalami penurunan yang drastis “warung saya ini waktu ada pandemi apalagi awal mula PSBB dulu mbak pengunjung yang beli mengalami penurunan dan masih terbilang sepi, apalagi ada pembatasan ini semakin susah mbak untuk menaikkan penghasilan seperti dahulu” kata Bapak Slamet. Beliau juga sempat berkata meskipun kebijakan ini memberi dampak buruk bagi penghasilan akan tetapi juga harus dipatuhi agar pandemi ini segera usai.

Pemerintah menghimbau agar masyarakat tidak keluar rumah dan berdiam diri di rumah menjadi faktor penurunan kondisi ekonomi masyarakat terutama pada pemilik usaha warung makan. Dari beberapa usaha warung makan yang ada di Desa gondang merasakan yang mula-mula ramai pembeli dan kini menjadi sepi pembeli bahkan sampai yang menutup usahanya karena tidak ada pembeli yang mampir.

PPKM yang masih diberlakukan sampai tanggal 9 Agustus 2021 memiliki dampak juga bagi warung makan ini, pasalnya pembeli enggan untuk membeli makanan dari luar dan mereka memilih untuk memasak sendiri selain itu juga hal tersebut dapat dikatakan pemborosan pengeluaran karena makanan yang dibeli dari luar bisanya cukup untuk makan sampai siang sedangkan jika untuk memasak sendiri bahkan cukup sampai makan malam. Hal tersebut tentunya dapat berpengaruh kepada warung makan karena penghasilan menurun drastis hampir 50 persen.

Selama pembatasan ini warung makan “Muri” yang semula buka pukul 10 pagi sampai pukul 11 malam sekarang di tengah pandemi ini pemilik warung juga memiliki kesadaran tinggi dan mulai mengubah semua itu untuk memulai buka warung pukul 10 pagi sampai pukul 9 malam. Meskipun diperbolehkan untuk buka pemerintah tetap memberlakukan protokol kesehatan dengan ketat dan hal tersebut juga dilakukan pemilik warung, sebelum masuk diharuskan cuci tangan terlebih dahulu dan di tempat juga sudah

disediakan kemudian agar tidak terjadi kerumunan saat mengantri tetap diberlakukan menjaga jarak antara pembeli satu dengan lainnya.

Kondisi seperti ini semua serba sulit, untuk mempertahankan usahanya agar tetap berjalan dalam situasi pandemi apalagi untuk mencari pekerjaan bahkan ada beberapa usaha yang mengharuskan mereka untuk mengurangi beberapa karyawan yang dimilikinya. Karyawan yang sudah di PHK kata kasarnya akan kesulitan kembali jika ia mencari pekerjaan yang baru ditengah pandemi seperti ini. Untungnya warung makan “Muri” ini tidak terlalu memiliki banyak karyawan, jadi sebisa mungkin pemilik tidak melakukan pengurangan karyawan.

Sebenarnya dahulu ada seorang driver di salah satu aplikasi terkenal, bahwasanya pemilik warung ini ditawarkan untuk membuka warung secara online melalui aplikasi, akan tetapi beliau belum menyetujui ajakan driver tersebut untuk membuka warung online. Beliau berpikir dahulu sebelum ada pandemi warung yang dimiliki ini masih ramai pembeli dan sekarang keadaannya berbanding terbalik. Oleh karena itu beliau harus berpikir kembali agar usahanya tetap memiliki penghasilan yang cukup.

Untuk itu Bapak Slamet dan Istri harus memiliki rencana atau strategi yang baru dalam mempertahankan usahanya. Selama kebijakan PPKM yang baru beliau lebih mementingkan kecepatan penyajian dan upaya atau strategi yang baru untuk tetap meraup penghasilan. Strategi yang baru yang dilakukan oleh Bapak Slamet ini adalah beliau menerima jasa antar makanan dan tanpa biaya pengantaran jasa untuk sampai kerumah selebih tidak terlalu jauh dari warung tempat beliau tempati saat ini.

Perjuangan baru yang dilakukan di masa pembatasan saat ini nyatanya cukup membantu meningkatkan penghasilan warung beliau. Beliau juga harus mengeluarkan berbagai ide untuk usahanya kali ini. Setelah beberapa bulan kini beliau juga menyediakan bungkus terpisah misalnya pembelian bakso atau mie ayam, kuah dan beberapa bahan kering lainnya sama beliau juga dipisah agar sampai ke pelanggan rasanya tetap enak dan tidak berubah.

IDE BARU WARUNG MAKAN “MURI” SELAMA BERTAHAN DI TENGAH PANDEMI DAN PPKM

Sampai saat ini beliau juga masih menerapkan strategi baru yang disusun bersama istri dan kedua anaknya. Hal tersebut sangat berdampak baik bagi penghasilan warung yang dikelolanya itu, bahkan beliau juga kerap untuk mendapatkan pesanan bakso ataupun mie ayam untuk acara ulang tahun, acara keluarga dan lain-lain.

MEMBUKA USAHA DI SAAT PANDEMI. APAKAH BISA BERTAHAN?



Oleh: Dania Anggiwijayanti

Pandemi Covid-19 terjadi di banyak negara salah satunya adalah Indonesia .Sudah lebih dari 1 tahun pandemi Covid-19 ini terjadi .Pandemi yang di mulai pada akhir bulan Desember 2019 sampai sekarang ini membawa banyak perubahan di dalam dunia dan juga tantangan-tangan yang harus di hadapi.Dampak pandemi ini terbukti memberikan banyak tekanan terhadap sektor ekonomi dan sosial di seluruh wilayah Indonesia.Kasus pasien yang terjangkit virus corona juga semakin banyak di Indonesia dan mengalami lonjakan setiap harinya .Akibat dari lonjakan kasus tersebut pemerintah melakukan langkah yang agresif dengan cara Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat atau yang biasa di sebut dengan PPKM agar angkat penyebaran dapat di tekan semkasimal mungkin .Inti dari pembatasan sosial ini adalah mengurangi segala aktivitas sosial dengan orang lain .

PPKM ini di mulai dari tanggal 20 Juli 2021 sampai sekarang.Hal ini dilakukan pemerintah guna menekan angka lonjakan kasus Covid-19 yang terjadi di Indonesia.PPKM darurat ini terapkan khususnya pada wilayah Jawa dan Bali.PPKM darurat ini banyak menuai pro dan kontra di kalangan masyarakat khususnya masyarakat yang memiliki

MEMBUKA USAHA DI SAAT PANDEMI. APAKAH BISA BERTAHAN?

usaha karena pemberlakuan PPKM ini sangat berdampak terhadap terhadap sektor UMKM. Pandemi yang tidak kunjung selesai mengakibatkan banyak pengusaha dan pedagang yang mengalami kerugian bahkan sampai mengalami kebangkrutan. Efek dari banyaknya perusahaan yang mengalami kerugian bahkan sampai gulung tikar adalah banyaknya karyawan yang harus di PHK hal ini akan memicu tingginya jumlah pengangguran di Indonesia.

UMKM sendiri adalah salah satu sektor yang penting dalam pemulihan perekonomian yang ada di Indonesia karena menyerap banyak tenaga kerja. Namun karena pandemi ini maka angka pengangguran dan kemiskinan di Indonesia kembali melonjak karena banyaknya perusahaan, dan toko-toko yang harus terpaksa di tutup karena mengalami kebangkutan. Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) ini mengancam keberlangsungan UMKM khususnya bagi yang memiliki usaha makanan atau rumah makan pelaku usaha akan sulit mempertahankan usahanya.

Dalam kondisi pandemi saat ini sektor UMKM sangat perlu perhatian khusus dari pemerintah dari kondisi saat ini dapat terlihat bahwa yang paling merasakan dampak dari pandemi ini adalah para pelaku UMKM yang rata-rata masyarakat kelas menengah kebawah. Para masyarakat yang rata-rata berdagang atau membuka toko akan sangat kesusahan karena kondisi saat ini. Banyak dari diantaranya yang berkeluh kesah karena keadaan pandemi saat ini karena banyak pembelinya yang lebih memilih membeli secara *online*. Kendala lain yang dihadapi oleh UMKM saat ini yaitu sulitnya permodalan, jumlah pelanggan yang semakin menurun, perubahan perilaku konsumen juga menjadi faktor yang memepersulit UMKM di masa pandemi ini karena para konsumen lebih memilih membeli barang dari rumah dengan memanfaatkan teknologi. Oleh karena itu perlu adanya perbaikan lagi dan perubahan, di butuhkan pula kreatifitas para pedagang untuk menarik minat para pembeli.

Para pelaku usaha saat ini di tutut untuk lebih menumbuh kembangkan ide-ide usaha yang baru dengan memanfaatkan momentum pandemi saat ini. Pandemi saat ini menyebabkan banyak masyarakat yang harus kehilangan pekerjaannya

,dirumahkan,pemotongan gaji bahkan ada yang diPHK.Tetapi hal tersebut di sisi lain banyak menimbulkan peluang dan tantangan baru untuk lebih inovatif lagi contohnya dengan cara berjualan maske,sabun cuci tangan,dan berjualan handsanitizer.Banyak pula sektor juga sektor yang di untukkan dari adanya pandemi saat ini salah satunya adalah para penjual alat-alat kesehatan,para penjait yang awalnya hanya menjahit baju kini memiliki usaha menjahit masker kain,penjual produk-produk herbal seperti halnya jamu memiliki peluang usaha yang tinggi di kala pandemi saat ini.

Dengan adanya teknologi yang semakin canggih banyak membantu para penjual berjualan di kala pandemi saat ini.Pandemi saat ini memaksa kita untuk mebiasakan diri dengan adanya perubahan yang pesat para pelaku usaha kecil juga harus bisa cepat menyesuaikan diri agar tidak kalah dengan banyaknya penjual toko *online*.Penggunaan sosial media serta aplikasi *market place* saat ini banyak membantu para pelaku usaha untuk memasarkan usahanya secara daring dan mudahnya transaksi secara digital saat ini juga turut membantu para pelaku usaha untuk bertransaksi tanpa harus bertatap muka atau secara daring.Pandemi Covid-19 menyebabkan para pelaku usaha semakin kreatif dalam menciptakan peluang untuk menambah pendapatannya saat ini.

Dampak Covid-19 saat ini apakah juga di rasakan oleh masyarakat yang ada di desa-desa? Jawabannya adalah iya karena pandemi Covid-19 saat ini menyerang semua wilayah ,meluas dan menyeluruh.Masyarakat desa yang rata-rata bekerja sebagai petani,peternak,dan pedagang juga merasakan hal yang sama seperti halnya pelaku usaha yang ada di kota-kota.Sama halnya dengan di desa saya saat ini banyak pula masyarakat yang merasakan dampak dari pandemi saat ini.Di Desa Ngepeh tempat saya tinggal pekerjaan utama para masyarakat desanya adalah petani ,peternak dan juga ada yang membuka toko kecil-kecilan di rumahnya yang biasa di sebut dengan warung.

Saya disini mewawancarai salah satu warga desa yang memiliki usaha toko alat tulis tersebut dan bertanya-tanya seputar dampak dari pandemi Covid-19 saat ini adalah berkurangnya daya beli masyarakat

.Semula jika sebelum pademi Covid-19 toko alat tulisnya akan mendapatkan banyak keuntungan pada saat awal masuk sekolah dimana banyak anak-anak sekolah yang membeli buku, peralatan tulis untuk mempersiapkan tahun ajaran baru tetapi karena sekarang sistem sekolah adalah *daring* atau *online* anak-anak sekolah tidak lagi membutuhkan banyak buku atau peralatan tulis karena hanya memakai hp sebagai sarana pembelajaran. Pemilik toko alat tulis tersebut juga bercerita jika dirinya takut saat akan membuka toko karena takut terpapar virus corona tersebut pada saat bertransaksi dengan pembeli tetapi jika tidak membuka toko maka tidak mendapatkan penghasilan .Saya bertanya kepada pemilik toko apakah selama masa pandemi ini sudah pernah mendapatkan bantuan dari pemerintah .Pemilik toko tersebut pun menjawab ,pernah satu kali selama pandemi dan mendapatkan potongan saat membayar listrik.

Saat ini pemerintah sedang gencarnya mengeluarkan banyak dana bantuan untuk desa-desa seperti halnya listrik gratis bagi rumah tangga pengguna listrik golongan daya 450 V hal ini sangat membantu tetapi banyak juga warga yang memakai daya 950V sehingga tidak mendapatkan subsidi listrik gratis. Ada juga program pemerintah yang di sebut dengan PKH (Program Keluarga Harapan) sebetulnya program ini sudah ada sebelum adanya pandemi Covid-19 ini dan di berikan kepada masyarakat yang kurang mampu yang datanya sudah di pemerintah. Pemerintah juga memberikan bantuan bagi yang terkena PHK atau yang sedang menganggur dan yang sudah lulus dari pendidikan formal dengan mengeluarkan program Kartu Prakerja .Ada juga bantuan sosial dari menteri sosial dimana per keluarga akan mendapatkan dana sebesar Rp.600.000 selama tiga bulan.

Dari banyaknya bantuan pemerintah tidak semua tepat saaran yaitu banyak masyarakat yang lebih membutuhkan akan tetapi malah tidak memperoleh dana bantuan banyak juga masyarakat yang lebih mampu malah mendapatkan bantuan.

Jadi masyarakat tidak semua dapat erasakan bantuan tersebut hanya bantuan listrik gratis yang dapat diasakan manfaatnya. Oleh karena itu untuk mengatasi masalah perekonomian yang dihadapi

saat ini dengan cara merubah pola perilaku konsumsi yaitu dengan melakukan penghematan dan penyesuaian sesuai dengan kebutuhan atau menghilangkan beberapa kebutuhan yang dirasa tidak terlalu di perlukan .

Cara yang di terapkan masyarakat ini lumayan efektif dengan mengesampingkan beberapa kebutuhan yang tidak perlu maka akan mengurangi adanya pengeluaran .Secara umum pandemi Covid-19 yang terjadi di desa mungkin dampak tidak sebesar yang ada di kota hanya perubahan pola hidup masyarakat saja .Karena minimnya paparan virus corona di desa maka masyarakat masih bisa beraktivitas seperti biasanya seperti halnya yang memiliki pekerjaan sebagai petani maka masih bisa pergi ke sawah seperti biasa .

Pandemi Covid-19 saat ini benar-benar memberikan dampak yang sangat luas bukan hanya di Indonesia saja tapi di seluruh dunia.Dampak yang paling dirasakan adalah pada sektor ekonomi karena sejak adanya Covid-19 ini masyarakat di tuntut untuk menjaga jarak sosial untuk mencegah terpapar dari virus corona ini.Covid-19 tidak hanya menjadi penyebab tingginya angka kematian di Indonesia tapi juga menjadi penyebab terjadinya kemeresotan ekonomi .UMKM sendiri adalah salah satu sektor yang penting dalam pemulihan perekonomian yang ada di Indonesia karena menyerap banyak tenaga kerja dan mengurangi tingginya angka pengangguran .

Dampak dari pandemi Covid-19 yang di rasakan langsung dan tidak langsung ini perlu adanya perhatian khusus dari pemerintah .Oleh karena itu masyarakat mengaharapkan kebijakan dan peran dari pemerintah untuk menaggulangi adanya dampak dari pandemi Covid-19 .Peran dan upaya dari pemerintah tentunya sangat membantu untuk mengurangi adanya dampak dari pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini.Pemerintah tentunya banyak memberikan bantuan-bantuan berupa dana untuk mendukung terciptanya kesejahteraan sosial.Salah satu upaya yang di lakukan oleh pemerintah adalah dengan mengeluarkan dana bantuan sosial dengan harapan dapat masyarakat dapat memenuhi kebutuhannya selama masa pandemi ini meskipun adanya perbatasan sosial. Pemerintah juga mengeluarkan

MEMBUKA USAHA DI SAAT PANDEMI. APAKAH BISA BERTAHAN?

kartu prakerja bag masyarakat yang baru di PHK,yang masih menganggur dan bagi yang baru lulus dari pendidikan formal.

Semua upaya yang di lakukan pemerintah saat ini di harapkan dapat membantu seluruh lapisan masyarakat mulai dari perkotaan sampai masyarakat desa di harapkan dapat mendapatkan manfaat dari bantuan tersebut selama masa pandemi ini.Meskipun di desa dampak dari pandemi saat ini tidak terlalu besar tetapi di harapkan pemerintah daerah agar tetap memperhatikan permasalahan yang ada pada masyarakat desa.Mayarakat juga di harapkan bekerja sama dengan pemerintah dengan cara mengikuti segala arahan yang di berikan dan menjaga protokol kesehatan dengan harapan pandemi Covid-19 segera berakhir.



STATISTIK UMKM PERDAGANGAN PERTENAKAN AYAM DI TRENGGALEK

Oleh: Ahmad Maulana

Semenjak ada kejadian pemberitaan tentang terpapar Covid 19 bertepatan bulan awal Maret 2020, kebijakan pemerintah yaitu menerapkan (PSBB) atau Pembatasan Sosial Berskala Besar. Penerapan saat itu awalnya sangat menurunkan distribusi produk juga ber-dampak pada ekonomi tersebut yang memiliki dua pilar, yaitu produksi dan konsumsi.

Kondisinya tersebut saat ini menyebabkan terjadi ekonomi kontrak yang punya tanda dengan tumbuan PDB atau produk domestik bruto yang sangat menurun pada tahun 2020 juga tahun 2019 yang sebesar 5,32% atau BPS 2020. Di periode saat itu, hanya pertanian PDB yang mengalami pertumbuhan yang positif, yaitu sebesar 2,19%.

Permasalahannya yaitu pada sektor pertanian yang tumbuh yang positif, salah satu subsektor, yaitu subsektor yang peternakan mengalami kontraksinya 1,8%. Jika dibandingkan pada subsektor tanaman pangan yang di saat itu tumbuh 9,23%, subsektor hortikultura 0,86%, dan subsektor yang perkebunan 0,17% BPS 2020.

Depresiasi tersebut yang disebabkan menurunnya produk beli masyarakat yang selama pandemi. Penerapan kebijakan Pembatasan

Sosial Berskala Besar sangat menyebabkan kegiatan distribusi produk mentahan dipersulit dan kegiatan itu industrinya berhenti. Alhasilnya, banyak yag pekerja mengalami pemecatan kerja atau di-PHK sehingga mengalami kehilangan pemasukan.

Menurut kepala Badan Perencana Bappenas atau Pembangunan Nasional. Monoarfa yang dalam harian tanggal 28 Juli 2020, yang angka pengangguran meningkat 4,5 juta orang yang selama di masa pandemi Covid 19. Saat ini menunjukkan bahwasanya selama di pandemi Covid 19, peternakan ayam pedaging mengurangi tenaga kerja sebesar 29%.

Hal tersebut dilakukan penghasilannya mereka merosot, sampai populasi peternakan yang dipelihara dikurangi dan biaya tersebut produksi menjerat. Komoditas peternakan berupa susu, telur juga daging pada kelompok masyarakat berpendapatan menengah ke bawah yang termasuk dikategori barangnya berkualitas. Turunnya penghasilan di menyebabkan permintaannya menurun dan ber-alih kepada produk substitusi.

Dari penelitian di Jawa Barat menunjukkan bahwa nilai elastisitas pendapatannya pada komoditas bahannya pangan hewan bernilai unggul. Meningkatnya pendapatan dari golongan pendapatan turun ke golongannya pendapatan menengah juga ke golongan pendapatan tinggi terjadinya perubahan permintaan semakin kurangnya responsif. Kondisi ini mendorong pemeintahan terhadap produk peternakan menurunnya akibat meningkat jumlah yang diPHK.

Dari pembahasan yang telah disinggung terdapat salah satu kabupaten yaitu Trenggalek yang merupakan salah satu Kabupaten di Provinsi Jawa Timur yang bertepatan bagiannya selatan dari wilayah Provinsi Jawa Timur. Kabupaten ini terletak pada koordinat 111° 24' hingga 112° 11' bujur timur dan 7° 63' hingga 8° 34' lintang selatan.

Wilayahnya di Kab.Trenggalek yang memiliki luas 1.261,39 Km². Sedangkan luas laaut 3,9 mil dari daratannya yaitu 711,67 km. Sebagian wilayahnya daratannya terdiri dari tumpukan tanah pegunungan dengan seluas meliputi 2/2 bagiannya seluas

wilayahnya. Selain itu sisanya 1/2 bagiannya merupakan tanahnya dataran terendah.

Ketinggian tanah diantara 0 hingga 689 meter diatas permukaan laut. Dengan luas wilayah 126.140, Kabupaten Trenggalek terbagi menjadi 14 Kecamatan dan 157 desa. Yaitu Kecamatan Trenggalek, Kecamatan Pogalan, Kecamatan Tugu, Kecamatan Durenan, Kecamatan Panggul, Kecamatan Munjungan, Kecamatan Pule, Kecamatan Dongko, Kecamatan Karang, Kecamatan Kampak, Kecamatan Watulimo, Kecamatan Bendungan, Kecamatan Suruh, dan Kecamatan Gandusari.

Tercatat luas wilayahnya, terdapat 4 Kecamatan yang luas wilayahnya kurang lebih dari 50,00 Km². Kecamatan tersebut adalah Kecamatan Durenan, Suruh, Pogalan dan Gandusari . Sedangkan 3 yang luasnya antara 5000 Km² - 100,00 Km adalah Kecamatan Trenggalek, Tugu, dan Karang. Untuk 7 Kecamatan lainnya mempunyai luas diatas 100,00 Km.

Pembatasan wilayah Kabupaten Trenggalek yaitu:

Utara: Kabupaten Ponorogo dan Tulungagung

Timur: Kabupaten Tulungagung

Selatan: Samudra Hindia

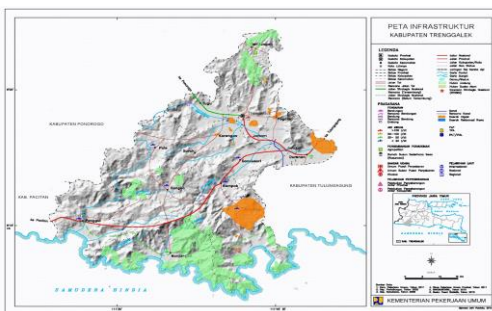
Barat: Kabupaten Ponorogo dan Pacitan.

Kabupaten Trenggalek mempunyai 13 obyek wisata dimana di dalamnya terdapat wisata yang sangat banyak dikunjungi dan disana mempunyai ciri khas di dalam pariwisata tersebut. Juga terdapat makanan atau kuliner dimana makanan tersebut mempunyai rasa yang enak. Di kalangan masyarakat Trenggalek, mereka menyukai makanan yang biasanya Bisa disebut lodho yang mana makanan ini sangat populer juga di daerah pegunungan makanan ini juga dijadikan tradisi atau adat ditempatkan tersebut. Pengelolaan juga sangat mudah juga di dalam rempah-rempah di dalam makanan juga khas.

Luas wilayah Kabupaten Trenggalek kurang lebih sebesar 1.261,39 km², dimana dua kecamatan yang memiliki luas wilayahnya

yang cukup besar bila dibandingkan dengan kecamatan yang lainnya yaitu Kecamatan Munjungn dengan seluas 154,79 km² dan Kecamatan Watulimo dengan seluas 154,44 km² yang merupakan kawasan pesisir di Kabupaten Trenggalek. Sedangkan kecamatan dengan ukuran luas wilayah terkecil adalah Kecamatan Pogalan dengan seluas 41,79 km².

Luas Wilayah Kecamatan di Kabupaten Trenggalek



NO	KECAMATAN	Luas Wilayah	
		Luas (Km ²)	%
1	Kecamatan Panggul	131,58	10,43
2	Kecamatan Munjungan	154,80	12,27
3	Kecamatan Watulimo	154,44	12,24
4	Kecamatan Kampak	79,00	6,26
5	Kecamatan Dongko	141,20	11,19
6	Kecamatan Pule	118,12	9,36
7	Kecamatan Karangn	50,92	4,04
8	Kecamatan Suruh	50,72	4,02
9	Kecamatan Gandusari	54,96	4,36
10	Kecamatan Durenan	57,16	4,53
11	Kecamatan Pogalan	41,80	3,31
12	Kecamatan Trenggalek	61,16	4,85
13	Kecamatan Tugu	74,72	5,92
14	Kecamatan Bendungan	90,84	7,20
TOTAL		1.261,40	100,00

Sumber dalam angka, 2014

Di saat itu isu Corona sudah merasuk dalam pikiran, dan mempengaruhi kegiatan masyarakat. Virus ini nama adalah Covid-19. Sejak Februari 2020 secara mendunia Covid-19 sudah dianggap sebagai virus yang bisa mengakibatkan kematian secara cepat, khususnya bagi manula. Antara gejala hingga kematian butuh waktu

lama. Virus ini berasal dari Wuhan atau China. Akan tetapi penyebarannya sudah marak di dunia. Orang seluruh dunia sudah mewanti-wanti virus tersebut.

Di negara khususnya Indonesia juga sudah menggejala di beberapa tempat. Berbagai media memberitakannya setiap hari. Corona memang menjadi yang menakutkan bagi sebagian masyarakat. Bagaimana tidak, aktivitas warga untuk saat ini, meski tetap berjalan juga perlu waspada tinggi. Apalagi aba-aba dari pemerintah, yaitu jangan keluar rumah. Warga diharapkan tetap di rumah atau Stay at home. Ini demi memutus rantai penyebaran virus tersebut. Bukan hanya itu, mereka memerintahkan yang lain juga, yaitu tidak mengadakan acara yang kegiatan yang mendatangkan massa banyak contohnya seperti akad pernikahan, rapat, webinar, workshop hingga anak sekolah belajarnya diganti di rumah aja. Pekerjaan yang bermula dikerjakan di kantor, sekarang diganti di rumah.

Secara teknis pemerintahan sudah menginstruksikan kepada semua warga untuk menjaga kesehatan diri. Setiap warga diminta untuk rajin memakai masker, mencuci tangan, dan jaga jarak. Secara nasional juga demikian, berlanjut ke daerah. tak terkecuali di Kabupaten Trenggalek. Pak Mochamad Nur Arifin atau disapa mas ipin, Bupati Trenggalek, pada tanggal 16 Maret 2020 memberikan imbauan, berisi: "Setiap warga secara disiplin melakukan isolasi individu atau social distancing, mengurangi kegiatan berinteraksi dengan massa dalam jumlah besar." Dengan imbauan tersebut, bisa disimpulkan aktivitas warga Trenggalek harus sesuai prosedur yang berlaku. Sebab penyebaran virus Corona juga tidak kita ketahui pasti. Untuk saat ini kewaspadaan memang harus dipegang.

Pencegahan penyebaran Covid 19 di Kabupaten Trenggalek sangat sedang dilakukan, baik dari pemerintah daerah maupun warga di kecamatan dan desa. Sebagai perbatasan Tulungagung-Trenggalek, tepatnya akses masuk ke desa Watuaguung sedang adanya pemeriksaan terhadap warga yang masuk di Kawasan Watulimo. Pada saat itu saya melihat akun Instagram Bupati: "Kita hanya membatasi

akses masuk melalui 3 cekpoin. Hal itu dimaksudkan agar semua masyarakat yang datang terdata dan diobservasi status kesehatannya, dan terpantau pergerakannya hingga ke desa". Bukan hanya di lokasi Watulimo aja, namun di semua kota di Trenggalek ada pembatasan masuk wilayah.

Warga di setiap desa juga melakukan aksi pencegahan penyebaran Covid19. Desa Watulimo juga demikian. Minggu pagi kemarin warga melakukan aksi, yaitu penyemprotan disinfektan secara massal, pada setiap jalan dan di rumah. Penyemprotan disinfektan yang dilakukan warga sangat memang ada petunjuk dan arahan dari tiga instansi, yakni pemerintah kecamatan atau desa, kesehatan, dan keamanan bersama melakukan aksi tersebut.

Aksi tersebut juga sesuai prosedur, yakni setiap warga yang berpartisipasi aksi dibagikan pelindung tangan dan memakai masker. Sebab, disinfektan dibuat dari bahan kimia. Bahan kimia tersebut berbahaya bila masuk ke dalam tubuh. Maka dari itu, patuhi prosedur pemakaian juga harus diprioritaskan.

Aksi pencegahan penyebaran Covid19 oleh warga, memang harus diapresiasi. Karena, hal yang dilakukan warga sebagai bentuk kewaspadaan terhadap penyebaran virus. Pembatasan keluar rumah perlu dilakukan. Khususnya bepergian ke tempat yang terpapar positif ada penderita Covid-19.

Semenjak awal merebaknya virus Covid, saya yang tinggal desa Gandusari kecamatan Trenggalek di pesisir selatan Jatim, merasakan kerisauan. Seakan hanya sosok penonton yang lagi menyaksikan peristiwa demi peristiwa mengenai virus dari China yang terjadi pada waktu itu, lewat media tv maupun online. Ketika ada pemberitaan di Kota Surabaya terkonfirmasi ada yang positif Corona, disusul Malang, Magetan, Blitar, dan Kediri menjadi Zona Merah, hembusan napas panjang tidak bisa dielakkan.

Apalagi mendengar tanggapan orang di sekitar rumah baik tua maupun dewasa, yang menganggap sepertinya tidak terjadi apa-apa. Sementara penyebaran berdasarkan kabupaten atau kota di Jatim tersebut. Tampak tertuju ke Trenggalek. Perkembangan (penyebaran)

virus Corona yang kecepatan melebihi perkembangan proses politik itu.

Apakah semua yang ada di Trenggalek, besoknya terpapar virus itu dalam hati ku. Terus bagaimana langkah efektif dan efisien, yaitu Lockdown Trenggalek. Saya tahu, banyak di antara warga Trenggalek yang pergi, bahkan menetap di luar kota termasuk ke luar negeri, sebagai BMI atau TKI, baik untuk bekerja maupun belajar. Dan sedihnya kota tujuan mereka yaitu kota yang berZona Merah, utamanya Surabaya dan Malang.

Kenyataannya tidak bisa dipungkiri, menjadikan potensi penyebaran wabah Covid 19 di Trenggalek semakin besar. Apalagi satu bulan ke depan sudah memasuki musim mudik, massa yang diprediksi oleh BIN sebagai tarjet puncak penyebaran virus Corona. Sebagai kota pesisir kabupaten Trenggalek mempunyai tetangga yang lebih sedikit dibanding dengan kabupaten atau kota lain yang ada di tengah. Tetangga Trenggalek, persisnya yaitu kab Tulungagung, Ponorogo dan Pacitan di bandingkan dengan misalnya Kabupaten Kediri, yang berbatasan dengan Tulungagung, Nganjuk, Blitar, Jombang dan Batu. Artinya aksesnya masuk di Trenggalek lebih sedikit dan dengan demikian lebih mudah untuk mengontrol akses keluar-masuk dari dan ke Trenggalek.

Local lockdown Trenggalek, atau tepatnya isolasi diri, diartikan sebagai upaya membatasi mobil yang keluar-masuk, terutama dari luar Trenggalek. Dan siapa yang berhendak masuk ke Trenggalek, dilakukan protokol penanganan virus Corona dengan ketat. Misalnya, di jalan provinsi perbatasan Trenggalek-Tulungagung juga Trenggalek-Ponorogo, dilakukan semacam screening, dengan beberapa skema perlakuan terhadap sasaran yang telah diklasifikasi sebelumnya, distributor barang, angkutan penumpang dsb. Masyarakat Trenggalek yang mudik sebelum masuk perbatasan selain itu di sterilisasi juga dilakukan kesehatan secara ketat.

Jalan alternatif untuk masuk ke Trenggalek juga diberlakukan sama. Seperti jalur dari Gondang, Pakel, atau Bandung, melalui Durenan. Atau jalur Sooko, Ponorogo, dan Pagerwojo, Tulungagung,

yang berbatasan dengan Bendungan. Demikian juga dengan jalur alternatif masuk Trenggalek lewat kecamatan lain seperti Tugu, Pule, Panggul, dan lainnya. Tujuan utama, tentu saja agar virus Covid19 tidak sampai masuk ke Trenggalek sehingga memutus mata rantai penyebaran virus Corona, yang pada akhirnya wabah ini dapat segera menghilang.

Saya yakin dan berfikir optimis, dengan komitmen dengan tekad yang kuat dari Pemerintah Kabupaten Trenggalek beserta seluruh pemangku kepentingan, dan dengan dukungan penuh dari segi elemen isolasi lokal Trenggalek dapat berjalan dengan efektif dan diterima oleh seluruh lapisan masyarakat.

Apalagi jika dikaitkan dengan perekonomian warga. Bagaimanapun, isolasi sangat penting. Jikalau isolasi tingkat kabupaten masih sulit, setidaknya di tingkat kecamatan. Terutama kecamatan yang akses keluar-masuknya terbatas, sehingga mudah dikontrol. Seperti Kecamatan Bendungan, Watulimo, Munjungan, dan Pule. Kabarnya, Kecamatan Watulimo sudah memberlakukan strategi ini.

Jikalau tingkat kecamatan masih sulit, maka diadakan isolasi di tingkat desa. Kalau masih sulit lagi, maka tingkat RW juga RT. Kalau juga masih, ya isolasi lokal rumah. Jadinya semua di karantina. Yang pasti, mengikut kaidah: kalau tidak bisa dilakukan semua ya jangan ditinggalkan semua alias tidak sama sekali. Solo, Tegal, Maluku, Tegal, Bali dan Tasikmalaya, nyatanya juga mampu untuk lockdown.

Bahkan jalan-jalan utamanya ditutup dengan tembok beton. Tapi sekali lagi, yang menjadikan saya optimis, pemuda di desa-desa juga tampak antusias dengan strategi isolasi lokal ini. Walhasil, tak ada pretensi, dan kompetensi, bagi saya untuk berbicara mengenai virus Corona berikut penangannya lebih jauh, kecuali sekadar letupan angan-angan yang menjadi side effect dari kejenuhan work from home beberapa hari ini. Dan ya... barangkali bisa mejadi opsi alternatif, atau membuka satu kemungkinan upaya pencegahan penyebaran wabah tersebut ke Trenggalek."

Semenjak ada penyekatan antara desa kabupaten Trenggalek, pada dasarnya ekonomi sangat melejit. Dalam penelitian saya mencari berita tentang UMKM yang kaitannya dunia bisnis peternakan ayam dimana orang membutuhkan daging segar untuk kebutuhan sehari-hari. Ada dua jenis ayam yang dikonsumsi oleh banyak masyarakat Trenggalek, antaranya ayam ras atau yang disebut dengan ayam potong dan ayam buras atau ayam kampung.



Menurut Ibu Mujiati, ayam potong merupakan jenis ayam yang dihasilkan dari budidaya peternakan yang mempunyai ciri yang khas pertumbuhan sangat cepat, sebagainya penghasil daging dengan pakan yang rendah dan siap di potong pada usia 27-45 hari. Dalam

bertanak ayam yang perlu sangat diperhatikan antara lainnya pemberian pakan ayam yang seimbang dan suhu kandang ayam di sesuai.



Ayam merupakan termasuk hewan yang suhu tubuhnya diatur suatu batasan yang sesuai. Ayam dapat bereproduksi secara optimum bila faktor internal dan eksternal yang berada dalam batasan-batasannya yang sangat normal disesuaikan

dengan kebutuhan hidup.

Di suhu lingkungannya merupakan salah satu faktor eksternal yang terdapat mempengaruhi produktivitas ayam. Suhu panas pada lingkungan pemeliharaannya ayam telah menjadi salah satu perhatian utama dikarenakan dapat menyebabkan menurunnya ekonomi yang akibatnya peningkatan kematian dan penurunan produktivitas.

Di saat keadaan suhunya yang relatif sangat tinggi pada suatu lingkungan pemeliharaan menyebabkan terjadinya yang sangat panas. Suhu yang sangat panas menyebabkan terganggunya terhadap

pertumbuhan ayam broiler. Gangguan pertumbuhan saat ini yang terkait dengan penurunannya konsumsi pakan dan peningkatan konsumsi air minum yang selama ayam mengalami suhu yang amat panas.

Istilah "ayam kampung" adalah pada ayam yang dibiarkan berkeliaran bebas di lingkungan masyarakat. Akan tetapi semenjak dilakukan program memiliki pemurnian, pengembangan dan pemuliaan yang beberapa ayam unggul, yang saat ini populer pula beberapa ras unggul ayam kampung. Untuk membedakannya dikenal ayam buras atau ayam bukan ras, bagi ayam kampung yang setelah diseleksi dan dipeliharanya dengan perbaikan teknik budidaya tidak sekadar diumbar dan dibiarkan mencari makan sendiri.

Ayam kampung yang merupakan unggas dikenal di seluruh Indonesia dan disukai masyarakat banyak. Keunggulannya dari ayam kampung diantaranya tahan dari stres dan juga penyakit, penyediaan dan pemeliharaan pakan lebih mudah dan murah. Kelemahan dari ayam kampung adalah produktivitasnya rendah, baik dari produksi telur maupun, dan perkembangbiakan lambat. Oleh sebab itu, dilakukan upaya perbaikan produktivitas dan perkembangbiakan melalui perbaikan genetik secara sederhana, dengan menyilangkan ayam kampung jantan dengan ayam ras petelur betina.

Terdapat persilangan ini yang disebut kampung yang super, yang meningkatkan, namun rasa dagingnya mirip dengan ayam kampung. Nilai harga ayam kampung semakin meningkat seiring dengan adanya tren yang dikembangkan dikalangan penikmat dan pebisnis dibidang kuliner, yang ditetapkan bahwa mengkonsumsi daging ayam kampung yang sehat, karena kandungan kolesteroll yang lebih rendah dibandingkan dengan kolesterol pada ayam pedaging. Selain itu, rasanya daging ayam kampung lebih gurih dan lebih kering.

Salah satu berita yang saya kutip di koran Detik. com bahwasanya pada tahun 2018 bulan Ramadan, harganya daging ayam potong dipasar tradisional di Trenggalek terus mengalami kenaikan. Peningkatan harga terjadi semenjak sebelum puasa. Salah seseorang pedagang diPasar Trenggalek, Marfuah, mengungkapkan, pada saat

ini harga daging ayam potong dijual Rp 34 ribu/kg atau naik Rp 9.000 dari harga yang semula sebesar Rp 29 ribu/kg.

Harga itu terus semakin naik, dari pada sebelum puasa itu Rp 29 ribu, kemudian naik Rp 30 ribu hingga sampai Rp 35 ribu/kg pada seperti saat ini. Jadi kenaikannya tidak langsung tinggi, melainkan bertahap, katanya kepada detik om. Menurutnya, tingginya harga daging ayam potong terjadi sejak dari distributor, sehingga pedagang di pasar mengikuti pergerakan harga yang ada. Pedagang yang tidak tahu pasti penyebab kenaikannya tersebut.

Kalau setok ayamnya masih pada aman, ini yang memang kelihatannya sudah menjadi tren ketiga masuknya bulan puasa harganya naik. Terkadang mau lebaran juga begitu, tambahnya. Demikian, Marfiah menyampaikan tingginya harga daging ayam tidak terlalu berpengaruh terhadap daya beli masyarakat, bahkan pada awal puasa jumlah pembeli yang datang lebih banyak dibanding hari biasa.

Alhamdulillah untuk pembelinya lumayan sangat ramai. Rata-rata mengikuti kenaikan harga ini, imbuh nya. Di sisi lain harga daging sapi di Pasar Basah Trenggalek justru masih relatif stabil dan dijual mulai dari harga Rp 99 ribu/kg. Komoditas ini lebih sedikit peminatnya dibanding daging ayam. Masih stabil, sama seperti sebelum puasa, kata salah seorang pedagang, Ririn.

Di tahun 2020 ketika wabah corona datang ekonomi seluruh dunia khususnya Indonesia sangatlah menurun. Di masa pandemi Covid 19 menyebabkan banyak terjadi PHK sehingga pendapatan masyarakat mengalami penurunan. Penurunan ini berakibat pada permintaan produk unggas menurun, terutama daging ayam. Informasinya pada penjualan daging ayam mengalami penurunan diberbagai lokasi kajian. Penurunan tersebut mencapai 29–49% dari kondisi normal.

Penurunannya itu di sebabkan oleh PSBB yang mengurangi aktivitas kuliner. Kurangnya permintaan ini disebabkan harga jual menurunnya hingga Rp12.000perkg, sedangkan harga pokok produksinya mencapai Rp17.000perkg sehingga beberapa

peternak menunda penjualan. Menurunnya harga menyebabkan banyak peternaknya yang mengalami amat kerugian. Bahkan adanya kasus usaha poultry shop mengalami collapse. Kerugiannya usaha yang tersebut sangatt dirasakan oleh peternak yang relatif kurang efisien dibandingkan peternak yang lebih efisien dikarenakan menggunakan terkadang dekat rumah

Di sisi lain, pengendalian peredaran bibit ayam umur sehari yang amat lemah myebabkan jumlahnya ayam yang dipelihara melebihi kebutuhan. Yang Berdasarkan dua responden diwawancarai, yaitu peternak mandiri yang skala menengah pada saat pandemi ini, disampaikan bahwa kelebihan ayam yang diusahakan antara 20–39%.

Selain itu, pada kondisi pandemi Covid 19, ada pedagang yang perantara yang melakukan spekulasi. Pedagang yang menekannya harga beli ayam yang dikandang peternak mandiri dengan alasan permintaan turun karena banyak anggota masyarakat yang berhenti bekerja. Disisi lain, saat menjual harganya yang di tawarkan kepada pembeli tetap dengan harga yang mahal atau stabil, terkecuali permintaan yang sudah jenuh, baru harga jualnya ke konsumen diturunkan.

Di beberapa kreativitas yang munculnya dari peternakan adalah melakukan penjualannya langsung dari peternak ke konsumen. Bahkan ada produsen yang menjual dalam berbentuk olahan, seperti ayam panggang atau ayam unkep. Hanya pada omset untuk tidak dalam waktu singkat dapat tercipta, apalagi dalam volume besar. Upayanya menjual langsung kelasah satu opsi yang dapat dilakukan. Hanya saja dengan cara terakhir, biasanya sistem pembayaran dilakukan dengan konsinyasi dan adakalanya si pembeli menunda pembayaran.

Yang terjadi di subsistem hilir berdampak terhadap sektor budidaya, yaitu yng secara umum produksi daging ayam ras pedaging mengalami penurunannya, walaupun ada variasi waktu antarlokasi. Penurunannya yang terjadi saat awal pandemi, bertahap tumbuh kembali. Yang sempat tutup sudah berusaha dikembalikan. Hal ini

disebabkan adanya kebijakan melenturkan PSBB sehingga aktivitas ekonomi sudah mulai bergerak.

Berbeda dengan daging ayam, telur ayam dapat disimpan pada suhu kamar sekitar 13 hari dengan tidak menggunakan alat pendingin. Hal ini merupakan salah satu keputusan banyak anggota masyarakat untuk memenuhi kebutuhan protein hewan dengan meningkatkan konsumsi telur, selain disebabkan juga oleh harga telur yang sangat terjangkau.

KONDISI KEBERTAHANAN USAHA KONVEKSI DI ERA PANDEMI COVID-19

Oleh: Ahmad Ghilman Muhtar Faizin

Sejak dari awal perkembangannya, Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) saat ini telah mengalami kemajuan yang sangat pesat. Yang dimana kedudukan yang penting guna menekan laju peningkatan ekonomi di Indonesia dimasa pandemic covid-19 ini. Hal ini bisa dilihat dari imbal balik UMKM terhadap perekonomian di Indonesia yang terus meningkat. Disisi lain, UMKM merupakan salah satu bidang usaha yang paling terkena dampak dari wabah covid-19 ini. Langkah yang tepat guna memajukan perekonomian di Indonesia saat ini bisa digambarkan pada penyampaian kepentingan kedepan pada perubahan di Indonesia.

UMKM tersebut merupakan salah satu lini utama guna penerapan pada pertumbuhan ekonomi dengan membuka lowongan usaha, berinovasi dalam usaha, beradaptasi dalam dampak yang kurang baik, guna kemajuan berkelanjutan lebih pada sektor ekonomi. Selain itu, pertumbuhan tersebut juga terjadi pada sisi kuantitas, karena dengan seiring perkembangan zaman di era teknologi serba digital saat ini. Dengan adanya perkembangan di era digital tersebut, khususnya di masa pandemi covid-19 ini, para pelaku UMKM bisa diperkirakan mengalami kenaikan yang signifikan akhir-akhir ini.

Namun, telah bisa diprediksi bahwa kondisi saat ini yang terjadi di belahan penjuru dunia telah mengakibatkan melumpuhnya aktivitas ekonomi global. Termasuk melumpuhkan laju perekonomian di Indonesia yang pada mulanya sedang berkembang dengan baik. Dengan permasalahan tersebut, yang tak tahu kapan akan berakhir seluruh aktivitas UMKM terasa sangat terpukul. Dan bukan menjadi rahasia khalayak umum lagi bahwa untuk saat ini kondisi UMKM terutama pada skala mikro sangat terasa. Karena pendapatan pada sektor ini yakni bersifat harian maupun bulanan yang tak menentu.

Dalam hal ini, untuk pembahasannya akan tertuju pada suatu bidang usaha yang ada di Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung. Dengan pertimbangan UMKM tersebut bergerak dibidang atau usaha konveksi dan berlokasi dekat dengan rumah penulis. Guna meminimalisir penyebaran virus covid-19 ini. Di desa Mojoarum ini, memiliki jumlah penduduk sekitar seribu lebih yang memiliki pekerjaan yang beragam. Mulai dari petani, pengusaha, dll. Namun pada kali ini pembahasannya pada sektor UMKM pada bidang konveksi.

Hasil usaha atau industry pada sektor ini memang bermacam-macam bentuknya. Mulai dari baju gamis, baju koko, kerudung, seragam sekolah. Maka dari itu, konsumen ataupun pembeli tidak hanya tertuju pada satu produk saja. Pada pembahasan kali ini, telah dilakukan survey terhadap salah satu pemilik usaha konveksi yang bernama Ibu Dwi Andriani. Beliau bertempat tinggal di RT/RW. 01/02, Dusun Majan, Desa Mojoarum, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung. Sebelum memulai mendirikan usaha tersebut beliau hanya ibu rumah tangga biasa, lalu menginginkan memiliki penghasilan sendiri. Berbekal dengan hobby beliau yakni menjahit, serta pengalaman, jam terbang dan didasari dengan niat tekad bulat, beliau memiliki inisiatif dan keberanian untuk mendirikan sebuah usaha. Pada tahun 2012 beliau memulai merintis usaha konveksi tersebut dan mulai beroperasi atau produksi setiap hari. Dengan peralatan mesin jahit seadanya yang dimilikinya, beliau tetap optimis. Dan pada saat itu tidak memiliki karyawan, melainkan dijalankan sendiri dengan beserta ketiga teman beliau dirumah. Setelah usaha

berjalan dan berkembang kurang lebih sekitar 3 tahun, lalu Ibu Dwi Andriani dan teman-temannya membeli peralatan mesin jahit guna memenuhi perlengkapan.

Setelah itu, pada tahun 2017 Ibu Dwi Andriani berinisiatif untuk mendirikan usaha konveksi tersebut yang bernama Dwi Collection. Yang bermodal awal sekitar Rp.50.000.000. Dengan menambah lagi peralatan keperluan untuk menjahit dan lain-lain. Serta menambah jumlah karyawan guna bisa memenuhi permintaan pemasaran. Kebanyakan karyawan beliau juga berasal dari ibu-ibu rumah tangga. Dalam proses produksinya ada yang dibawa pulang kerumah karyawan masing-masing dan ada juga yang dikerjakan dirumah Ibu Dwi Andriani. Lalu pada tahun 2017 tersebut, usaha konveksi Ibu Dwi Andriani tersebut mampu bertahan ditengah banyaknya bermunculan pesaing konveksi-konveksi yang lainnya. Dengan demikian, merupakan salah satu bagian dari keoptimisan Ibu Dwi Andriani guna melebarkan sayap usahanya dengan niat serta tekad yang kuat sehingga usaha konveksi beliau bisa semakin berkembang. Produk yang dihasilkan dalam usaha milik Ibu Dwi Andriani diantaranya baju gamis, baju koko, hijab, dan masker. Mulai dari harga Rp.90.000 hingga Rp.500.000 sesuai dari bahan serta kualitas produk. Selain itu, juga melayani pemesanan pembuatan seragam sekolah, kantor dan lain-lain.

Produk-produk yang dihasilkan Dwi Collection memiliki keunggulan ataupun ciri khas yakni mulai dari pengemasan produknya sederhana namun elegan, dan mengutamakan kualitas. Model atau desain produk selalu update dan tidak ketinggalan zaman. Lalu dari segi harga produknya terjangkau, sehingga bisa dimiliki oleh semua kalangan masyarakat. Dan pastinya produk pakaian Dwi Collection ini memiliki banyak macam, sehingga konsumen bisa memilih beragam macam produk yang sesuai dengan selera ataupun budget masing-masing.

Dari segi pemasaran, usaha konveksi Dwi Collection ini pada mulanya yakni sederhana, melalui dari mulut ke mulut yang dimaksud yakni dengan bercerita kepada teman-teman atau tetangga-tetangga bahwa Ibu Dwi Andriani mempunyai usaha konveksi yang memiliki

beragam jenis produk pakaian dan hijab. Maka dari itu, yang terjadi yakni para pembeli atau peminat bisa mengetahuinya. Selain itu, Ibu Dwi Andriani juga menawarkan produk beliau dan menyetoknya ke pasar-pasar yang menjual pakaian guna memperkenalkan produk-produknya ke kalangan masyarakat yang lebih luas lagi. Seiring dengan kemajuan perkembangan zaman seperti saat ini, pemasarannya merambah ke dunia media sosial. Diantaranya melalui Facebook, Whatsapp, dan Instagram. Dikarenakan kebanyakan kaum milenial saat ini beralih mengikuti zaman digital, yang membuat semua kalangan bisa paham akan produk-produk yang ditawarkan. Respon konsumen yang membeli produk Dwi *Collection* melalui media online dinilai juga cukup baik dan banyak peminatnya. Disisi lain, beliau pernah mendapati bahwa salah satu produknya dijiplak sama persis oleh market sebelah yang menjual produk lebih murah. Dan itu bisa mempengaruhi konsumen. Namun, Ibu Dwi Andriani tetap optimis bahwa kualitas produk yang ditawarkan pasti sangatlah berbeda jauh. Tentunya pembeli yang memang membeli produk dengan mengutamakan kualitas akan memilih mana yang terbaik untuk dirinya.

Dalam jangka waktu satu bulan, usaha konveksi Ibu Dwi Andriani bisa memproduksi ratusan produk pakaian. Pada saat titik tertentu seperti awal masuk atau tahun ajaran baru sekolah, musim menjelang lebaran hari raya idul fitri bahkan bisa mencapai ribuan stel pakaian, sehingga Ibu Dwi Andriani mengharuskan menambah karyawan sementara guna memenuhi target permintaan pasar. Namun dibalik banyaknya permintaan masyarakat dalam menggunakan produk pakaian, maka pasti ada persaingan dalam menjalankan usaha ini. Mulai adanya penjiplakan model produk pernah dialami oleh Ibu Dwi Andriani. Apabila dalam melayani dan keadaan kondisi barang yang dipasarkan pada pembeli kurang menyenangkan, makan aka berakibat pembeli tidak mau belanja produk lagi. Guna mengatasi kedua masalah tersebut, Ibu Dwi Andriani akan berusaha semaksimal mungkin guna keberlanjutan usaha konveksi Dwi *Collection* ini bisa berkembang lebih pesat lagi.

Selain itu, mulai memasuki tahun 2019 yang bertepatan mewabahnya virus covid-19 ini mengakibatkan usaha konveksi Dwi Collection mengalami penurunan permintaan pasar. Yang dimana dalam satu bulan biasanya bisa memproduksi ribuan stel beragam jenis pakaian dan hijab, kini dalam satu bulan berkisar antara ratusan stel saa. Banyak produk yang sudah jadi dan menumpuk sehingga belum bisa terpasarkan, bahkan kenaikan harga bahan baku seperti kain. Selain itu, juga ada penjual yang belum bisa menyetorkan hasil dagangan ke Ibu Dwi Andriani dengan alasan barangnya belum terjual semua karena adanya pandemi covid-19 ini. Namun, Ibu Dwi Andriani tidak menyerah begitu saja. Beliau tetap bersabar dan memutar otak agar usaha konveksi beliau tidak mengalami kebangkrutan karena pandemi covid-19 ini. Dalam produksinya, walaupun permintaan pasar menurun, beliau tetap mengutamakan kualitas produknya guna mempertahankan kepuasan pelanggan.

Pada saat itu, beliau melihat banyak kain perca atau kain sisa-sisa bahan baku yang menumpuk. Lalu beliau berinisiatif untuk memanfaatkan kain perca tersebut untuk digunakan sebagai bahan pembuatan masker. Tak disangka permintaan masker dari bahan baku kain perca tersebut sangat meningkat. Bahkan paling banyak permintaan tersebut berasal dari luar kota, seperti Surabaya. Dari situlah usaha konveksi Ibu Dwi Andriani bisa bertahan walaupun masih belum bisa pulih seperti sedia kala. Perlahan dengan seiring berjalannya waktu, permintaan pasar mulai ada kenaikan walaupun hanya sedikit. Ibu Dwi Andriani berharap, semoga dengan segera berakhirnya masa pandemi covid-19 ini permintaan pasar akan beragam produk bisa perlahan naik seperti sedia kala.

Peningkatan produk yang dihasilkan oleh Dwi Collection akan selalu diutamakan demi memanjakan hati para konsumen Ibu Dwi Andriani.

DAMPAK PPKM TERHADAP UMKM DESA GADINGMANGU

Oleh : Ayu Aulia Kusuma Ningrum

UMKM merupakan usaha mikro kecil menengah yang menjadi pilihan satu satunya penolong pertama perekonomian Indonesia ketika hampir jatuh karena krisis moneter yang terjadi di tahun 1997. Ketika terdapat perusahaan besar yang bangkrut pada waktu itu, aktivitas para umkm di Indonesia malah menjadi penolong atau pelindung negara yang sedang berada dalam kondisi lemah. Menurut pendapat ahli perekonomian senior, Prof. Ina Primiana, umkm merupakan aktivitas usaha skala kecil yang mampu menggerakkan pembangkitan dan per ekonomian di negara Indonesia. Di salah satu pendapat, M. Kwartono Adi menerangkan bahwa umkm secara lebih detail definisinya, yaitu umkm sebagai usaha yang mempunyai keuntungan kurang dari 200 juta ber dasarkan data keuntungan pertahun. Badan usaha bisa dikatakan sebagai umkm bila dapat memumpuni ciri ciri usaha mikro. Menurut PUU Nomer 20 tahun 2008, umkm dipisahkan berdasarkan masing dari jenis usaha, yakni usaha mikro, kecil, dan menengah.

Usaha mikro merupakan usaha yang memiliki omset maksimal 50 juta dan bukan termasuk dari tanah dan tempat usaha dengan besar skala pen jualan tidak kurang dan tidak lebih dari 300 juta pertahunnya. Jenis usaha mikro diantara lainnya yaitu, peternak,penjual nasi di warung sampai penjual kaki lima. Dan jenis

jenis usaha mikro yang dijual tidak selalu sama dan tetap. Tempat atau lapak usahanya selalu berpindah pindah sewaktu waktu. Dan tetap bisa dikembangkan atau berkembang ketika Indonesia mengalami krisis ekonomi.

Usaha Kecil merupakan usaha yang di kelola oleh perorangan atau rumah tangga dan bukan di kelola oleh badan usaha. Kriteria usaha kecil adalah omset atau kekayaan bersih dibawa 300 juta setiap tahunnya. Usaha kecil dibagi menjadi 3 golongan jenis usaha yaitu ;

- Industri kecil (industri rumahan, industri kerajinan tangan)
- Perusahaan skala kecil (kopersi, minimarket, dan sejenisnya)
- Usaha informal (penjual yang menjual sayur dan daging)
- Usaha menengah merupakan usaha yang mempunyai omset tidak lebih dari 500 juta setiap bulan. Omset tersebut tidak termasuk kekayaan tanah dan juga bangunannya.

Contoh usaha menengah ialah;

- Usaha perkebunan
- Usaha perdagangan berskala besar
- Usaha ekspedisi
- Usaha pertambangan
- Usaha industri makanan

Dari pengertian diatas, umkm juga dibagi menjadi empat kriteria yakni, livelihood activitie, microo enter prise, small dinamyc enter prise dan fast moving enter prise.

Desa gadingmangu merupakan desa yang terletak di wilayah kecamatan perak kabupaten jombang jawa timur. Desa gadingmangu merupakan desa yang kecil dan sepi karna berada dipinggiran kota jombang. Pada tahun 1952 seorang tokoh agama di desa gadingmangu yang kebetulan juga menjadi kepala desa bertemu dengan seorang kiai lalu mereka berdua bersepakat mendirikan pondok pesantren di desa gadingmangu.

Peran umkm di desa gadingmangu juga sangat besar sekali karna sebgain besar pangan atau mata pencaharian mereka ada di usaha usaha kecil yg telah dirintis semenjak didirikannya pondok pesantren Idii yg ada di desa gadingmangu. Masyarakat pinggiran pondok mulai berjualan dan memulai usaha umkm mereka mulai dari berjualan seragam, bahan pokok, kebutuhan pokok, kebutuhan pesantren dan masih banyak yg lainnya. Masyarakat desa gadingmangu juga selalu membuat bazar di setiap hari minggu untuk menambah penghasilan mereka. Bazar yang di gelar di kunjungi oleh pengunjung dari berbagai penjuru indonesia. Itu juga merupakan tambahan pemasukan untuk iuran khas desa gadingmangu.

Dan semenjak covid 19 mulai marak di Indonesia, semua berubah berbalik dari yang awal penghasilan masyarakat yg mempunyai umkm mulai dari jutaan setiap minggu menjadi ratusan ribu bahkan ada yg tidak mempunyai penghasilan. Semua ini sangat berdampak buruk pada semua masyarakat di Indonesia khususnya di desa gadingmangu. Pondok pesantren memulangkan semua puluhan ribu santri santrinya dari berbagai penjuru Indonesia selama kurang lebih satu tahun lamanya. Dan keadaan desa yg selalu ramai menjadi dingin sunyi. Masyarakat menyesalkan atas keadaan yg telah terjadi. Dengan dipulangkannya ribuan para santri menjadi dampak yg sangat buruk ditahun 2020 ini untuk masyarakat desa gadingmangu.

Umkm di desa gadingmangu sangat lemah dan hanya berpenopang kepada bantuan pemerintah. Pemerintah memberikan bantuan dana umkm atau BLT (bantuan langsung tunai) yg diberikan kepada seluruh masyarakat indonesia yg mempunyai usaha kecil yang terdampak covid 19 ini. Bantuan tersebut hanya bisa digunakan untuk kebutuhan pangannya selama kurang lebih 3 minggu dan tidak sampai satu bulan. Bantuan yang diberikan oleh pemerintah disamaratakan dengan masyarakat yg mempunyai usah kecil yang lainnya. Bantuan BLT (bantuan langsung tunai) tersebut diberikan selama 3 bulan berturut turut dengan nominal 600 rb. Tetapi itu semua tetap tidak bisa mencukupi semua kebutuhan masyarakat yang mempunyai umkm atau usaha kecil, karena mereka masih

membutuhkan dana untuk biayai sekolah dan kebutuhan anak yang lainnya.

Pemerintah membuat kebijakan lockdown di awal tahun setelah covid 19 masuk ke indonesia membuat masyarakat desa gadingmangu sulit percaya bahwa keadaan atau kondisi ini bisa membuat semua masyarakat desa gadingmangu yg mempunyai umkm atau usaha kecil menjadi lemah dan sangat down. Setelah adanya kebijakan lockdown, diberlakukan lagi kebijakan baru yaitu psbb. dan ini juga membuat dampak yg sangat buruk bagi masyarakat desa gadingmangu, karna santri yang harusnya balik ke pondok pesantren terhalang oleh kebijakan psbb yg diberlakukan pemerintah. Kondisi saat ini juga berdampak sangat buruk pada masyarakat desa gadingmangu. Masyarakat yg mempunyai umkm lagi lagi hanya bisa bergantung perekonomian mereka pada bantuan pemerintah. Masyarakat masih terus menunggu berita atau kabar kebijakan baru new normal yang diharapkan terjadi semua rakyat indonesia untuk segera memulihkan perekonomian mereka.

Setelah ada kebijakan pssb dari pemerintah, masyarakat desa gadingmangu mulai memberanikan diri atau nekat untuk memulai dan membuka kembali usaha atau umkm yang telah dirintisnya dulu dengan izin perangkat desa dan bantuan pondok pesantren untuk memulangkan santrinya kembali ke pesantren. Tetapi pesantren hanya bisa mengembalikan atau memulangkan beberapa santrinya ke pesantren. Karna pemerintah indonesia juga sudah menerapkan belajar dari rumah dari awal tahun 2020 ketika covid 19 mulai masuk ke dalam indonesia.

Desa gadingmangu merupakan desa yang mempunyai perekonomian yang sangat baik dan bagus, karna hampir seluruh masyarakatnya mempunyai atau mendirikan usaha konveksi besar yang dimana konveksi tersebut memproduksi pakain, jilbab, mukenah dan berbagai macam ke utuhan ibadah yang lainnya. Masyarakat desa gadingmangu juga menciptakan lapangan pekerjaan untuk orang lain yang membutuhkan pekerjaan. Maka dari itu semenjak adanya covid 19 dan mulai diberlakukannya *locdown* hingga psbb ini sangat berdampak buruk bagi masyarakat dan juga para pekerja lainnya.

Hingga sekarang masyarakat masih pelan pelan berusaha memulihkan kembali perekonomian mereka dengan cara memproduksi barang sebanyak banyaknya dan dijual di online shop. Tidak menutup kemungkinan penghasilan yang di dapatkan dari hasil penjualan online juga masih sedikit karna situasi pandemi yang menimpa semua masyarakat di indonesia.

Setelah diberlakukannya kebijakan lockdown dan psbb, akhirnya pemerintah mulai menerapakan kebijakan baru yaitu ppkm. Ppkm merupakan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat. Ini sungguh sangat besar lagi dampaknya bagi masyarakat. Karena masyarakat desa gadingmangu harus berhenti bekerja, berjualan dan beraktivitas. Sedangkan perekonomian mereka masih belum kembali pulih. Meskipun pemerintah memberikan bantuan dana UMKM sebesar 2,4 juta tetapi tidak semua masyarakat bisa berbondong bondong mendaftar. Karna hanya pendaftar yang memenuhi persyaratan yang bisa mendapatkan bantuan tersebut. Sedangkan masyarakat desa gadingmangu yang lainnya masi harus dan terus berpikir bagaimana caranya menyambung hidup untuk terus bisa makan dan mencukupi kebutuhan mereka.

Banyak juga kepala keluarga yang dipecat atau di phk dari pekerjaanya karena pandemi covid 19 ini. Masyarakat desa gadingmangu ini benar benar berharap terhadap kebijakan pemerintah yang dimana kebijkaannya bisa membuat masyarakat kembali pulih lagi perekonomiannya. Warga yang memiliki usaha usaha kecil sekarang mulai banyak yang tutup karna modal mereka habis untuk kebutuhan pangan. Bahkan usaha menengah pun juga banyak yang ditutup karna kebijakan ppkm darurat.

Kebijakan ppkm darurat tidak hanya berdampak pada umkm, tetapi juga pada pekerja yang lainnya. Contohnya karyawan swasta yang menjadi supir truk dan bis. Mereka harus dipaksa untuk berhenti sementara sampai waktu yang belum bisa ditentukan. Beberapa masyarakat desa gading mangu masih ada yang membuka usahanya meskipun Cuma satu saampai 3 umkm yang buka, karna mereka harus tetap produksi untuk di export keluar negeri meskipun sudah tidak banyak lagi orderan mukenah dan hijab yg di *export* seperti dulu.

Belum lama setelah kebijakan pphk darurat selesai presiden menetapkan kembali pphk level 2 hingga level 4 sampai sekarang ini. Ini sangat membuat kebingungan, masyarakat. Masyarakat yang awalnya berharap pemerintah bisa membuat kebijakan baru seperti new normal tetapi malah pphk berlevel yang di terapkan. Bagaimanapun juga masyarakat indonesia tidak bisa menolak dengan aturan pemerintah, khususnya masyarakat gadingmangu yang mempunyai usaha usaha mikro kecil dan menengah.

Dampak yang paling besar dirasakan oleh masyarakat gadingmangu saat ini adalah kebijakan atau aturan pphk pemerintah. Karena kebijakan pphk tidak mengubah perekonomian masyarakat menjadi lebih baik, akan tetapi lebih terpuruk.

MENGEMBANGKAN BISNIS MULTIBEAUTY DITENGAH PANDEMI COVID-19

Oleh: Fitriana Nur Azizah



Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) termasuk kegiatan ekonomi dengan skala kecil di bidang usaha yang secara mayoritas masyarakat Indonesia banyak melakukan usaha UMKM. Namun tetap diupayakan bagaimana agar tidak terjadi persaingan yang tidak sehat. UMKM dianggap sebagai usaha produktif milik pribadi ada juga yang milik suatu badan usaha. Karena UMKM ini sebagai tulang punggung ekonomi nasional bahkan dianggap sebagai ujung tombak dalam perputaran ekonomi dalam negeri.

Selain memiliki fungsi social juga UMKM sebagai penyedia jaringan pengaman, terutama bagi masyarakat kecil yang memiliki pendapatan yang minim agar bisa melakukan kegiatan perekonomian secara produktif. Walaupun kondisi perekonomian belum stabil karena pandemic ini, namun UMKM mampu menghadapi krisis ekonomi. Seperti bisnis yang terbilang belum lama berdiri namun mampu bertahan bahkan memiliki pendapatan yang sangat luar biasa di masa pandemic ini.

Usaha UMKM yang dapat tetap bertahan walaupun dimasa pandemic covid-19 ini dapat kita temui di seluruh Indonesia karna sekarang ini memiliki jaringan yang sangat luas bahkan meluas sampai ke luar negeri. Salah satu usaha UMKM yang terbilang sebagai Binsis yang sekarang ini banyak diminati dan juga mudah karena termasuk bisnis online. Multibeauty namanya yang di produksi oleh PT. Angkasa Wijaya Indonesia. Tempat Produksi berada di Jl. Raya Madiun – ponorogo No. 99 depan SPBU Umum Geger Madiun. Sebuah produk kecantikan yang tidak hanya sebagai kecantikan saja tapi juga sebagai pengobatan akibat luka. Multibeauty ini terdapat 3 macam produk yaitu Multibeauty Soap, Skincare Multibeauty, Matte lip Cream Multibeauty.

Kandungan yang terdapat didalam multibeauty ini hanya ada 3 bahan yaitu :

1. Madu



Berbagai manfaat yang terdapat dalam kandungan madu ini adalah menjaga keindahan kulit, menghilangkan penuaan dini, untuk penyegaran wajah, sebagai pelembab, kehalusan kulit, sebagai scrub alami, mengatasi bekas luka, nutrisi alami mencegah penuaan dini, dan juga bermanfaat sebagai kondisioner dan masker rambut.

2. Gamat (Teripang Emas)



Gamat mengandung CELL GROWTH FACTOR, untuk pertumbuhan atau peregenerasi sel yang sangat tinggi. Sehingga mempunyai keistimewaan untuk merehabilitasi, meremajakan, dan meregenerasi sel kulit kita.

Gamat sebagai lapisan dasar kulit, menjaga kelembaban kulit, meregenerasi sel kulit mati, membantu meregenerasi sel dan mengaktifkannya, menjadi lapisan untuk melindungi kulit dari penyakit atau sebagai unsur yang membentengi kulit.

3. Spirulina



Spirulina ini mampu mengatasi pigmentasi kulit, membantu pertumbuhan rambut, mengatasi peradangan pada kulit wajah, mengatasi jerawat, mengatasi rambut rontok, mengatasi reaksi alergi, membersihkan kulit wajah, sebagai anti aging, menjaga kelembaban kulit wajah.

Mengangkat racun-racun, mencerahkan kulit wajah dan juga merawat kulit berinyak.

Tingkat konsumsi kosmetik di Indonesia sangatlah tinggi, sehingga multibeauty berkeinginan untuk menciptakan sebuah brand kosmetik yang berkualitas dan selalu disenangi masyarakat. Terbukti sejak launchingnya produk multibeauty soap, permintaan yang diminta sangatlah tinggi, sehingga wujud kami dalam mengapresiasi kecantikan alami Indonesia adalah menciptakan produk skincare berbahan dasar alami berkualitas. Harga untuk setiap paket skincare dengan harga 850.000 itu sudah bisa digunakan sampai 3bulan. Sedangkan untuk harga ecernya untuk day cream dan night cream itu 220.000, essence 200.000 sedangkan toner dan cleansing milk 180.000.

Produk multibeauty skincare memiliki beberapa produk yaitu :

1. Cleansing Milk Lotion, membersihkan kulit ke dalam pori-pori, melembabkan kulit, mencerahkan kulit, dan juga mencegah timbulnya jerawat.
2. Toner, menyeimbangkan PH kulit, mengecilkan pori-pori, detoksifikasi pada kulit, menghidrasi kulit, menutrisi kulit, mengatasi jerawat.
3. Essence, menenangkan kulit dari iritasi, melembabkan kulit, sebagai anti aging, mencerahkan kulit, mengencangkan kulit, menghaluskan kulit, membantu proses peresapan skincare lanjutan untuk bekerja lebih efektif.
4. Day Cream, melindungi dari UV, menangkal radikal bebas, melembabkan kulit wajah sepanjang hari, sebagai antioksidan, melindungi kulit dari zat-zat kimia yang terdapat dalam kosmetik.
5. Night Cream, membantu meregenerasi kulit wajah, melembabkan, menghaluskan wajah, menghilangkan bekas-bekas jerawat, menjadikan kulit wajah cerah dan glowing, menutrisi wajah saat tidur.

Matte lip cream yang akan memberikan tampilan bibir yang menawan dengan finish yang *quiet shiny*, serta formulasinya nyaman digunakan. Mengandung 2 bahan alami yaitu *argania spinosa kernel oil* mengandung vitamin E, *linoleicacids*, dan *essential omega fatty acids* yang dapat melembabkan serta memberikan hasil pigmentasi yang bagus. Sedangkan bahan yang kedua yaitu *simmondsia chinensis (jojoba) seed oil* yang bisa sebagai ganti lip balm, selain itu bisa membuat bibir terlihat lebih berisi dan lembut. Harga untuk 1 paketnya isi 5 yaitu berkisar 585.000 sedangkan untuk harga ecernya 1 adalah 150.000. Sedangkan untuk *Lip Cream Matte* ada 5 macam yaitu *sweet kiss, sweet brown, lady boss, princess fun orange, Barbie pink*.

Multibeauty ini berdiri kurang lebih sekitar 5 tahun. Salah satu dari sekian banyak bisnis MLM namun dalam bisnis multibeauty ini semua itu tergantung dari usaha dirinya sendiri karna dengan sistem binari ini tidak penuh menguntungkan atasannya saja, tetapi semua

itu tergantung dari usaha dirinya sendiri. Dan terdapat banyak reward jika poin yang sudah ditargetkan tercapai.

Hanya bermodalkan uang receh yaitu 300.000 maka bisa menjadi member resmi multibeauty dan itu berlaku seumur hidup. Jadi tak heran saat ini bisnis multibeauty sangat melejit. Banyak yang masih duduk di tingkatan SMP, SMA bahkan ada juga SD sudah join multibeauty ini. Multibeauty ini dari ketiga produk tersebut yang paling banyak menggunakan adalah sabunya. Bisnis ini sangatlah mudah dilihat dari produknya yang sangat murah dan juga pihak perusahaan itu tidak membebankan perihal harga kepada para konsumen yaitu dengan harga 1pcs 75.000, $\frac{1}{2}$ dengan harga 40.000, $\frac{1}{4}$ dengan harga 20.000, $\frac{1}{8}$ dengan harga 10.000. jika membeli 1 box dengan harga 300.000 itupun sudah bisa menjadi member resmi multibeauty seumur hidup. Jadi untuk 1 boxnya akan mendapatkan keuntungan 75.000-100.000. keunggulan di multibeauty ini tentang bisnisnya yaitu setiap pembelian 1box akan mendapatkan uang 30.000 dan juga mendapatkan bonus pasangan 25.000. Dan di multibeauty ini tidak ada yang namanya target. Jadi cepat lambatnya itu tergantung usahanya dirinya untuk melakukan promosi.

Selain produknya banyak sekali khasiatnya dan juga harga yang begitu murahan tapi kualitas tetap bagus, dalam pengaplikasiannya itu juga sangat mudah karena sebagai customer kita juga dapat menyesuaikan dengan jenis kulit yang kita miliki. Adapun ada beberapa jenis kulit dan pengaplikasiannya :

1. Kulit normal

Ciri-cirinya itu kulit tidak terlihat mengkilat atau berminyak, kulit tidak terasa terlalu kencang atau terlalu kering, pori-pori sangat sedikit atau tidak ada. Cara penggunaannya yaitu cukup buat cuci muka 2 sampai 3 hari tanpa di masker.

2. Kulit kering

Ciri-cirinya itu kulit terasa kencang, terasa kering jika disentuh, sering terlihat kemerahan atau iritasi, kulit terlihat sangat kusam, banyak muncul garis halus dan kerutan halus yang bukan karena

penuaan namun karena elastisitas kulit dan daya kerut otot. Cara penggunaannya yaitu facial wajah dengan cara di massage atau pijit perlahan dibagian hidung banyakin busanya, karena pada bagian ini biasanya terdapat banyak komedo yang dilakukan dengan rutin pakai busa yang banyak.

3. Kulit berminyak

Ciri-cirinya yaitu pori-pori di beberapa daerah wajah, kulit terlihat kusam bahkan kemerahan, biasanya banyak komedo mulai dari komedo putih hingga komedo hitam, wajah terlihat mengkilat dengan minyak yang sangat Nampak terutama sore hari. Cara penggunaannya cukup di buat masker agak lama kira-kira 10 sampai 15 menit dengan busa yang banyak dan kental, jika ketika dimasker jangan sampai hilang busanya karna dapat membuat pori-pori kering dan menyempit pori-pori.

4. Kulit kombinasi

Terlihat berminyak di beberapa daerah dan terlihat kering dan kusam, pori-pori pada TZONE besar namun pada daerah lain pori-pori kecil, kulit kasar dan tebal pada daerah yang berminyak dan tipis, milia dan pembuluh kapiler yang rusak akan Nampak pada daerah yang kering biasanya pada pipi dan dekat daerah mata. Cara penggunaannya kulit kombinasi biasanya untuk kulit dibawah kantung mata agak gelap, carapakainya bagian mata di pijat-pijat menggunakan busa yang banyak dan kental dan juga jangan lupa dirutinkan setiap hari.

Jadi pendaftaran multibeauty adalah 300.000, namun itu bukan sebagai pendaftaran melainkan membeli produk otomatis akan menjadi member resmi multibeauty. Itu merupakan lisensi yang paling murah, karena kita mempunyai hak usaha untuk mengembangkan bisnis multibeauty. Hak usaha itu bisa di asumsikan sebuah toko, jadi jika dibayangkan dengan membeli produk 300.000 kita sudah mempunyai toko untuk usaha, bandingkan saja berapa juta kita beli atau sewa toko hanya dengan 300.000 di multibeauty. Yang kita dapatkan dari 300.000 adalah:

1. Id dan password

2. Produk sabun 1 box
3. Hak usaha
 - a. Bonus sponsor sebesar 30.000
 - b. Bonus pasangan 25.000
4. Reward perkembangan jaringan
 - a. 10:10 mendapatkan kaos multibeauty
 - b. 40:40 mendapatkan emas antham 1gr
 - c. 100:100 mendapatkan emas antham 2gr
 - d. 400:400 mendapatkan tour ke 3 negara
 - e. 1.000:1.000 mendapatkan emas antham 20gr
 - f. 2.000:2.000 mendapatkan hadiah umroh
 - g. 8.000:8.000 mendapatkan sigra
 - h. 17.000:17.000 mendapatkan mobilio
 - i. 37.000:37.000 mendapatkan saham 500.000.000
 - j. 80.000:80.000 mendapatkan saham 1Miliar

Itu hanya untuk 1 ID saja belum lagi ID lainnya. karena di multibeauty setiap kita berbelanja 1box itu akan mendapatkan ID baru. Jadi untuk reward yang didapatkan itu bisa lebih dari 5kali. Itulah mudahnya join bisnis MLM di multibeauty tidak menguntungkan atasannya.

Multibeauty soap ini banyak sekali peminatnya karena pertama itu adalah produk sabun yang pasti setiap hari orang menggunakannya, kedua diuji hasilnya 0% mercury jadi aman digunakan untuk semua usia dari balita sampai dewasa bahkan perempuan dan laki-laki, ketiga memiliki manfaat dari ujung rambut sampai ujung kaki selain kecantikan bisa juga mengatasi kulit yang terluka dan juga rambut. Selain itu karena Indonesia ini memiliki iklim tropis yang sangat cocok untuk digunakan dengan komposisi unggulan spirulina, madu dan gamat yang dapat menutrisi semua jenis kulit tanpa membedakan kondisi kulit seseorang dan membuat kita lebih awet muda.

Banyak sekali yang sudah membuktikan bisnis ini dan real. Reward yang di dapatkan juga tidak hanya satu kali tapi juga berkali-kali sesuai dengan ID yang di punyai. Sehingga tak heran jika bisnis ini banyak sekali peminatnya bahkan sudah menjalar ke luar negeri.

UMKM JASA SERVICE ELEKTRONIK DIMASA PANDEMI

Oleh: Ni Ageng A.G

Bapak suwandi adalah seorang tukang service kulkas, mesin cuci dan barang elektronik lainnya. Beliau tinggal di desa curahmalang, kabupaten jombang jawa timur. Tahun ini usia beliau menginjak 49 tahun. Usaha beliau ini sudah ditekuni lebih dari 25 tahun lamanya. Hujan, panas tidak menjadi halangan bagi beliau untuk datang ke rumah- rumah customernya. Sebelum masa pandemi banyak



pelanggan yang berminat dengan jasa beliau, mulai dari hal-hal kecil seperti membetulkan aliran listrik yang konslet, mengganti bohlam lampu yang rusak, bahkan memindahkan pot bunga pun memakai jasa bapak suwandi. Penghasilan yang didapatkan memang tidak seberapa dalam melakukan pekerjaan seperti itu, tetapi bagi beliau berapapun jumlahnya tetap disyukuri agar rezeki yang didapat menjadi barokah.

Jauh sebelum masa pandemi merupakan masa kejayaan bapak suwandi,

banyak panggilan masuk untuk meminta jasa beliau membetulkan barang-barang elektronik yang rusak. Bapak suwandi ini bisa menerima panggilan datang kerumah pelanggan langsung sekaligus membuka bengkil kecil untuk membetulkan barang yang dibawa pelanggan kerumahnya. Beliau sangat teliti dan telaten dalam melakukan pekerjaannya sehingga banyak pelanggan yang suka dengan hasil kerjanya, ditambah lagi beliau memberikan garansi 1 bulan untuk pelanggannya.

Selain melakukan service bapak suwandi juga menerima jual beli kulkas dan mesin cuci bekas. Biasanya jika dirasa mesin cuci pelanggannya sudah amat rusak dan tidak bisa lagi digunakan, beliau akan menawarkan tukar tambah dengan barang yang dijualnya dirumah. Meskipun mesin cuci rusak parah tetap beliau kasih harga jika dijual pada beliau. Tidak jarang beliau membeli mesin cuci pelanggan yang sudah rusak parah dan melakukan tukar tambah. Meskipun kelihatannya rugi banyak jika melakukan tukar tambah, tapi beliau tetap melakukan hal tersebut didasari rasa ikhlas dan berpedoman rejeki tidak akan kemana.

Sebelum pandemi banyak pelanggan dari luar kota seperti sidoarjo, surabaya, gersik dan masi banyak lagi. Jika pelanggannya dari luar kota biasanya beliau yang mendatangi pelanggannya. Dengan membawa alat lengkap pergi keluar kota untuk membetulkan barang yang rusak, tidak jarang beliau pulang pergi keluar kota sampai beberapa hari. Beliau sangat rajin dan tekun dalam bekerja. Biasanya saat salah satu customer luar kota yang memanggilnya untuk membetulkan barang, tetangga customer lainnya juga ikutan memakai jasa beliau, bisa dibilang satu kali mendayung dua tiga pulau terlampaui.

Bapak suwandi memiliki banyak teman dan saudara yang baik dan selalu mendukung pekerjaan beliau. Beliau bekerja dengan senang hati dan ikhlas dengan apa yang didapat, hal ini menjadikan beliau pribadi yang baik dan disenangi banyak orang. Dalam hal pekerjaan beliau juga tidak pilih-pilih meskipun membetulkan bukan alat elektronik jika beliau mampu maka akan dikerjakan. Beliau adalah orang yang rajin, jika ada waktu senggang beliau keliling ke

kota-kota terdekat untuk membeli barang bekas yang sekiranya mesinnya masih bagus dan masih bisa digunakan, beliau menyebutkan kegiatan ini dengan istilah belanja barang bekas.

Belanja barang bekas beliau lakukan saat senggang saja. Tetapi beliau juga melakukan belanja rutin untuk membeli sperpat mesin cuci dan kulkas untuk memudahkan beliau jika ada panggilan membetulkan kulkas atau mesin cuci tidak usah repot-repot pergi ke toko untuk membeli bahan. Dalam melakukan belanja bapak suwandi biasanya ditemani oleh istrinya. Istri beliau ini sangat cantik dan pengertian dengan suaminya. Jikalau bapak suwandi pulang malam setelah ada panggilan service sang istri selalu sigap dan menyambutnya dengan hangat, sungguh istri yang mulia dan berbakti kepada suami.



Istri bapak suwandi ini juga tidak jarang menemani bapak suwandi pergi ke rumah-rumah pelanggan dan menemani beliau belanja keperluan service. Istri bapak suwandi ini berbeda usia sekitar 2 tahunan lebih muda dari bapak suwandi. Dalam hal apapun mereka selalu menjadi suport yang baik dan selalu menanyakan pendapat satu sama lain. Terkadang bapak suwandi juga mengajarkan hal-hal dasar kepada istrinya tentang ilmu dasar service elektronik, saat melakukan pekerjaan sang istri juga tidak jarang membantu bapak suwandi meskipun dengan hal kecil seperti membuatkan teh dan mengambilkan kunci atau obeng untuk memudahkan pekerjaan bapak suwandi.

Pekerjaan bapak suwandi ini tidak begitu besar pendapatannya tetapi beliau selalu merasa bersyukur dan ikhlas atas apa yang didapatkan. Dalam melakukan pekerjaannya tidak jarang ada yang meminta diskon atau potongan harga pada jasa yang diberikan oleh bapak suwandi. Namanya juga usaha pasti ada saja yang menawar harga, dalam hal inipun bapak suwandi tidak marah ataupun enggan memberikan potongan harga. Beliau sangat sabar menghadapi pelanggan, terkadang beliau merasa kasihan dengan pelanggan yang

datang ke beliau untuk meminta potongan harga, alhasil beliau pun memberikan potongan harga yang sesuai.

Potongan harga yang beliau berikan juga dengan niat memberikan bantuan kepada pelanggan yang sedang kesusahan. Tidak jarang juga ada orang yang keuangannya sedang sulit tapi amat sangat menginginkan kulkas, maka dengan lapang dada pak suwandi memberikan kulkas bekas yang di stoknya dirumah untuk dipinang pembeli dengan dicicil. Sunggu murah hati sekali bapak suwandi ini. Meskipun begitu beliau tidak menagih dengan tergesah gesah kepada pelanggannya, beliau jarang sekali menagih uang cicilannya kepelanggan karna beliau memiliki pemikiran mungkin pelanggan ini masih belum punya uang, maka ditunggulah sampai pembeli tersebut membayar dengan sendirinya.

Dalam membayar cicilan banyak juga orang yang enggan berusaha membayarnya dengan cepat atau sesuai perjanjian, akibatnya uang yang digunakan untuk modal tidak ada sehingga mempersulit gerak untuk membeli bahan-bahan kebutuhan stok barang. Dalam kasus ini beliau juga tidak marah ataupun menagih utangnya dengan marah-marah. Beliau tetap sabar dan ikhlas atas apa yang terjadi.

Sebelum pandemi bapak suwandi sering bepergian keluar kota sekedar untuk melihat lihat tempat rosok an mesin-mesin tua untuk dipilih yang layak dan kelihatan masih bisa digunakan akan di bawanya pulang. Beliau juga sering membeli hardisk lama yang sudah usang dan rusak kemudian dibawa pulang untuk dipilah, dipisahkannya kuningan yang ada pada hardisk untuk didaur ulang dan dibawa ke tempat pengepul kuningan kemudian di timbang dan diberi patokan harga perkilo dari hail timbangan tersebut. Meskipun hal ini memakan waktu yang lama dan membutuhkan kesabaran yang ekstra tapi bapak suwandi sangat menikmati proses ini dikarenakan ditemani dan dibantu oleh istri tercintanya.

Selain service, memisahkan kuningan dari hardisk beliau sangat multitalenta, beliau bisa menjadi tukang bangunan. Hasil pekerjaannya menjadi tukang bangunan juga sangat api dan

memuaskan pelanggannya. Tetapi dikarenakan umurnya yang semakin tahun semakin bertambah dan kesehatannya juga sering menurun, akhirnya beliau memutuskan untuk menjadi tukang bangunan dan memilih fokus kepada pekerjaannya yaitu tukang service.

Menjadi tukang service memiliki suka duka tersendiri bagi bapak suwandi, salah satu sukanya yaitu pekerjaannya ringan tidak membutuhkan tenaga yang ekstra untuk menyelesaikan pekerjaannya dukanya sering tersetrum dan panas panasan dijalan untuk mencari alat dan bahan kemudian mendapati customer yang rewel minta ini itu tetapi tidak nambah ongkos atas pekerjaan yang telah diakukannya, customer yang telat bayar cicilan. Kalau dilihat seperti ini memang banyak dukanya tetapi beliau sekalilagi tetap bersyukur atas apa yang telah diterimanya.

Selama menjadi tukang service bapak suwandi pergi kamanapun selalu memakai sepeda motor. Beliau belum memiliki cukup rezeki untuk membeli kendaraan tosa maupun mobil pengangkut barang. Mengangkut kulkas dan mesin cuci juga menggunakan epedah motornya dibantu sang istri tercinta untuk menaikkan kulkas maupun mesin cuci tersebut ke sepeda motor. Melihat momen ini kadang hati saya sangat terenyuh dan sedih karena tidak mampu berbuat apa apa untuk membantu beliau. Hujan, panas beliau membonceng kulkas ataupun mesin cuci tersebut dengan sepeda motornya, semoga beliau segera diberikan rejeki untuk segera memiliki kendaraan pengangkut supaya mempermudah pekerjaannya dan demi keselamatan juga.



Selain mendatangi rumah pelanggan bapak suwandi juga membuka bengkil kecil dirumahnya. Bengkel tersebut ia gunakan untuk membetulkan barang rusak yang dibawa pelanggan ke rumahnya sekaligus untuk menaruh barang-barang bekas yang akan beliau sulap menjadi barang yang siap pakai. Saat beliau membeli kulkas bekas ataupun mesin cuci bekas yang sudah usang dan rusak akan dibawa kebengkelnya untuk diperbaiki dan di cat

ulang sehingga terlihat layak dipakai dan pastinya kondisinya sudah bagus tanpa ada rusak apapun. Kulkas dan mesin cuci yang sudah dibetulkan tersebut kemudian beliau jual untuk tukar tambah ataupun di jual secara online.

Jual beli online juga dilakukan oleh bapak suwandi dengan cara memposting foto kulkas atau mesin cuci tersebut ke akun facebook ataupun status whatsapp miliknya, sang istri juga ikut membantu mempromosikan barang dagangannya. Setelah diposting jika ada yang berminat maka pembeli di undang kerumah untuk langsung melihat barang yang diinginkan, setelah dilihat dan menentukan harga langkah selanjutnya yaitu pengiriman barang. Pengiriman barang ini juga dilakukan sendiri oleh bapak suwandi dengan menggunakan kendaraan sepeda motor. Setelah barang sampai pada rumah pelanggannya, bapak suwandi pun memberikan garansi 1 bulan untuk pelanggan tersebut. Jika ada kendala yang terjadi pada kulkas ataupun mesin cuci sebelum satu bulan dari tanggal pembelian maka akan mendapatkan jasa service gratis dari beliau. Sebelum masa pandemi ini jasa service bapak suwandi ini sangat banyak peminat, namun masa kejayaan itu pun segera meredup akibat adanya pandemi.

Pada masa awal pandemi bisnis bapak suwandi tidak mengalami dampak yang berarti, namun seiring berjalannya waktu masa pandemi semakin parah dan menjadi jadi, banyak warga yang di PHK, di berhentikan kerja untuk sementara, di kurangi jumlah jam kerja dan gajinya. Hal inipun mulai sedikit demi sedikit berdampak pada orderan bapak suwandi. Yang awalnya 1 minggu bisa mendapatkan 5 pelanggan tetapi sejak adanya pandemi menjadi 1 bulan kurang dari 6 orang, penurunan pelanggan ini juga berdampak pada keuangan keluarga bapak suwandi. Sedikit demi sedikit barang yang distok bapak suwandi habis terjual tetapi tidak bisa balik modal karena uang hasil jualan habis digunakan untuk makan.

Uang modal yang semula bisa kembali dengan adanya 4 pembeli dalam 1 minggu kini harus menunggu 2 sampai 3 minggu baru balik modal, sehingga sangat berpengaruh juga dengan keuangan keluarga bapak suwandi. Dalam masa pandemi ini sepi pelanggan ditambah lagi ruang gerak bapak suwandi jadi sedikit dikarenakan tidak bisa

keluar masuk kota dengan leluasa akibat adanya lockdown. Akibat adanya lockdown jadi tidak bisa pergi kemana-mana, aktifitas sehari-hari juga terganggu, penurunan daya beli semakin menjadi.

Harga barang yang dijual bapak suwandi jadi ditawar habis-habisan oleh pembeli dikarenakan daya beli yang menurun, dengan adanya masalah seperti ini bapak suwandi juga mengiyakan saja jika barang yang dibeli ditawar jauh dari harga yang sudah dipatoknya. dalam menghadapi hal ini beliau tetap sabar dan ikhlas karena semua pasti ada jalannya. Tetapi pandemi ini juga tidak kunjung selesai malah semakin parah. Pemasokan berkurang, tidak bisa beli barang dagang, datang ke rumah customer juga dirang karena ditakutkan akan membawa virus corona yang memnahayakan jiwa.

Ujian yang besar dan bertubi-tubi ini tidak membuat patah semangat bapak suwandi. Bapak suwandi masih terus berusaha mencari pundi-pundi uang demi sesuap nasi untuk keluarga kecilnya, segala macam pekerjaan beliau kerjakan yang penting halal. Ada yang datan kepada pak suwandi untuk membetukan sanyo, kipas angin, magicom, blender dengan sigap langsung beliau kerjakan. Beliau bukan orang yang pilih-pilih dalam pekerjaan, beliau juga orang yang multitalenta sehingga sangat handal dalam melakukan hal apapun. Hal ini menjadikan penyelamat bagi keluarga kecil beliau.

Dalam masalah ekonomi ini banyak sekali bantuan-bantuan yang datang dari berbagai arah, baik bantuan desa maupun bantuan apapun itu namun anehnya keluarga bapak suwandi tidak pernah terjamah oleh bantuan-bantuan tersebut. Bantuan tersebut secara garis besar didapatkan oleh keluarga dekat pengurus desa. Dengan adanya hal ini beliau hanya bisa pasrah dan berpositif thingking bahwa dirinya merupakan orang yang dipandang sudah mampu dalam urusan ekonomi.

Positif thingking, sabar dan ikhlas selalu ditanamkan pada diri bapak suwandi. Kerja keras dan semangat bekerja demi bisa bangkit dari keterpurukan ini. Dalam masa pandemi ini terjadi penurunan pendapatan yang pesat, melihat hal ini terjadi pada bisnis beliau akhirnya beliau segera mengambil tindakan serangan balik pada

keadaan ini. Serangan balik yang dilakukan yaitu dengan gencar memposting foto dan video pemasaran barang dagangannya supaya cepat laku. Memposting foto dan video tidak dilakukan di facebook dan whatsapp saja tetapi juga langsung disebarakan lewat chat pribadi kebeberapa teman dan sanak saudara untuk meminta bantuan menyebarkan barang dagangannya.

Postingan tersebut sempat saya lihat dan saya amati, melihat hal ini saya menjadi terentuh untuk ikut membantu beliau dalam pemasarannya dengan cara membuat desain kartu nama. Saya membuat desain kartu nama yang cukup menjelaskan beberapa bagian penting dari jasa service bapak suwandi ini, kemudian saya sebarakan kartu nama tersebut ke toko-toko yang saya kunjungi dan beberapa orang yang ada dijalan.

Melihat semangat bapak suwandi yang berusaha bangkit dari keterpurukan ini sang istri kemudian ikut tergerak juga untuk membantu bapak suwandi dalam mengembalikan perekonomian keluarga seperti semula dengan cara menjual makanan kering dan madu murni. Dalam bisnis yang dilakukan istri bapak suwandi ini saya juga ikut membantu dengan membuat desain logo untuk penjualan kue kering dan madu murninya. Meskipun tidak terlalu banyak membantu, semoga dengan bantuan ini bisa meningkatkan penjualan beliau, berikut gambar yang saya buat untuk beliau

Setelah melakukan sebaran kartu nama dan posting dimanamana, alhamdulillah membuahkan hasil ada beberapa orang yang



kebetulan kulkas dan mesin cuci rusak yang menemukan kartu nama beliau segera dihubungi dan orang-orang yang telah menerima jasa dari bapak suwandi merasa puas atas pekerjaannya sehingga

menyarankan para tetangganya untuk menghubungi bapak wandi saja saat ada sesuatu yang rusak.

Sedikit demi sedikit orderan pembelian mesin cuci maupun kulkas mulai masuk, panggilan untuk service juga perlahan masuk. Dengan adanya perkembangan seperti ini membuat bapak suwandi menjadi senang dan bersyukur karena dengan adanya pandemi ini masih tetap bisa menjalankan bisnisnya sehingga tidak sampai membuat keluarga beliau kelapran.

Orderan kue kering dan madu murni juga lumayan mendapatkan orderan, istri bapak suwandi ini pintar dalam membuat kue dan rasanya juga enak sehingga banyak pesanan yang masuk, untuk madu murninya juga ada yang pesan meskipun tidak banyak. Pendapatan tambahan dari sang istri sangat membantu perekonomian keluarganya.

Kita dapat mengambil hikmah dari roda selalu berputar kadang kita berada diatas dan kadang juga berada pada posisi bawah. Banyak sekali cobaan yang terjadi di hidup kita, tetapi dengan adanya ujian dan cobaan membuat kita belajar untuk kuat dan berusaha lebih keras lagi untuk bisa keluar dari masalah itu. Sesungguhnya disetiap kesulitan ada kemudahan. Selalu semangat dan terus berusaha.

~Sekian dan terimakasih~



STRATEGI UMKM TAHU CAMPUR UNTUK TINGKATKAN PEREKONOMIAN DI MASA PANDEMI

Oleh: Reza Mea Lauditha

Pada saat pandemi ini banyak sekali UMKM yang gulung tikar akibat PPKM yang dilakukan oleh pemerintah. Oleh karena itu sebagai pelaku UMKM harus bisa bangkit dari kebangkrutan ini. Tidak perlu khawatir untuk para pelaku UMKM, karena pemerintah sudah mengadakan bantuan untuk pelaku usahawan, sekitar 2,4 juta yang dibagikan per-orang untuk membangkitkan usaha yang sudah gulung tikar. Kesempatan ini harus dimanfaatkan sebaik-baiknya, karena ini sudah sangat menguntungkan bagi pelaku UMKM.

Apasih UMKM itu? UMKM itu Usaha Mikro dan Usaha Menengah yang sangat berpengaruh pada ekonomi Indonesia. Sekarang banyak yang membuka usaha di dunia offline maupun online, dan untuk itu persaingan UMKM yang ada di Indonesia itu semakin ketat. Sangat diperuntukkan oleh pelaku usahawan agar menjadikan inovasi yang lebih baik.

Sekarang banyak sekali jualan online ataupun UMKM yang menjual produk yang sama. Untuk itu kita harus pandai-pandai membuat inovasi produk untuk menjadikan jualan kita lebih menarik dari yang lainnya. Agar produk kita bisa di kenal oleh masyarakat luas.

Hingga saat ini sebagian besar pelaku UMKM jarang membuat inovasi sehingga konsumen kita bosan akan membeli ke tempat kita.

Diharapkan semua pelaku usaha agar menjadi kreatif dalam berjualan online maupun offline. Contohnya UMKM cakwe dan odading itu Cuma roti yang tidak ada isi coklat atau yang disebut dengan polosan, nah gimana cara kita untuk menarik konsumen agar konsumen kita semakin meningkat?

Dengan cara menambahkan odading isian coklat dan cakwe dikasih isian daging berbumbu barbeque dll. Karena dengan adanya itu konsumen kita tidak cepat bosan apa yang dibeli di tempat UMKM kita. Ada contoh lainnya,yaitu Tahu Campur yang isinya hanya berupa lontong,daging ,selada, nah itu kita bisa menambahkan beberapa tetelan,singkong yang dicampur bumbu ,selada dan kita bisa jualan laiinya . Dengan menambahkan makanan ringan lainnya atau makanan berat lainnya agar tidak bosan dengan membeli di tempat kita jualan. Para pelaku UMKM dikala pandemi covid 19, harus mempersiapkan mental untuk berjualan jangka pendek maupun jangka panjang. Karena untuk sukses dalam berjualan itu tidaklah instan. Oleh karena itu kita harus mempunyai mental sekuat baja.

Dalam menghadapi jatuh banggunya sebuah usaha yang kita buat. Sukses tidaklah mudah , untuk itu kita harus berjuang melawan kemiskinan dan hidup yang pas-pasan . mungkin pertama kali usaha kita ingin menyerah . tetapi jangan, itu merupakan tantangan bagi para pelaku bisnis online maupun offline(UMKM). Jangan menyerah dan menjadikan inovasi yang lebih baik.

Pada dimasa pandemi ini banyak sekali yang mendirikan bisnis , tapi tidak semua bisnis itu berjalan dengan lancar , oleh Karena itu kita harus pintar memanfaatkan teknologi-teknologi yang sangat canggih ini. Mempelajari ilmu-ilmu marketing yang disediakan internet. Melakukan peningkatan produk agar terjual dimasyarakat luas bukan di masyarakat sekitar saja.

Ada juga yang memanfaatkan aplikasi gofood, grab dll untuk menjualkan produk yang kita buat itu. Agar produk kita dilirik orang

dalam aplikasi grab, gofood,shopee,lazada, tokopedia itu bisa memanfaatkan diskon yang di sediakan aplikasi tersebut.

UMKM itu penting sekali bagi kemajuan Indonesia, UMKM sudah menyebar luas di Indonesia berbagai macam produk dan inovasinya. Pemerintah sudah menyediakan dana untuk bantuan UMKM mengenai cara mendaftarnya itu membawa ktp ,npwp, dan persyaratan lainnya.

Bantuan yang diberikan kepada pelaku UMKM harap digunakan sebaik mungkin untuk membuka usaha itu. Dari kalangan muda maupun tua para pelaku bisnis itu, diharapkan bersaing dengan sehat tidak ada unsur menjatuhkan bisnis orang lain.

Dengan syariat islam dalam bisnis itu harus jujur, dan tidak curang . bisnis itu dimulai dari zaman nabi Muhammad SAW, saat itu tidak ada unsur menjatuhkan dagangan orang ataupun bisnis orang lain, maka dari itu kita bisa menerapkannya agar terhindar dari dosa-dosa.

Pemerintah mengusahakan peersediaan melalui kebijakan pinjaman, menambah bantuan modal, keringanan pembayaran tagihan listrik dan mendukung pembiayaan lainnya. Pandemic covid 19 merubah perilaku konsumen dan pelaku bisnis untuk diantisipasi oleh para pelaku usaha berakibat adanya PPKM ini

Konsumen ini banyak melaksanakan aktivitas dirumah dengan memanfaatkan teknologi digital. Sedangkan perubahan pelaku UMKM itu harus bisa memanfaatkan teknologi sebaik maungkin yang dimilikinya agar tidak bangkrut atau gulung tikar. PPKM yang diberlakukan oleh pemerintah belum usai, karena itu para UMKM harus cerdas menjalankan bisnis yang dijalani ini. Pelaku UMKM juga harus mencari gagasan atau ide usaha baru akan juga dapat berkontribusi untuk memecahkan persoalan sosial-ekonomi masyarakat akibat dampak pandemic covid 19 ini.

Hasil observasi telah dilakukan UMKM tahu campur telah melakukan strategi pemasaran. Pada awal sejak mulai berdirinya UMKM ini yaitu menyukai kuliner tahu campur dan bertekad untuk membuka usaha ini. strategi pemasaran pada dasarnya adalah

rencana yang menyeluruh. Dalam hubungan strategi pemasaran, strategi pemasaran yaitu Strategi pemasaran yang tidak membedakan pasar dan adapun daya saing yang dialami oleh UMKM Tahu Campur ini.

Apakah itu Daya Saing Daya Saing merupakan faktor yang penting dan tidak bisa dihindari oleh UMKM maupun usaha bisnis lainnya. Usaha kuliner di kecamatan wlingi merupakan UMKM yang bergerak di bidang kuliner atau yang dinamakan makanan pelaku bisnis kuliner di kecamatan Wlingi sudah ada dari tahun 2016 sampai sekarang.

Bisnis kuliner di kecamatan Wlingi merupakan UMKM yang memproduksi berbagai macam olahan makanan seperti: Tahu Campur dan soto bening. Namun yang terkenal adalah tahu campur nya. Pelaku UMKM di Indonesia sekarang semakin banyak dan banyak sekali beragam inovasi-inovasi yang unik dan kreatif dalam memajukan usahanya masing-masing UMKM. Dan bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan oleh owner UMKM usaha tahu campur ini? begini penjelasannya Waktu awal buka usaha ini kita harus mencari bahan-bahan yang berkualitas untuk membuat tahu campur. meskipun banyak sekali yang usaha tahu campur. Tetapi tahu campur kita itu beda karena memakai petis yang enak dan petis yang super dan Alhamdulillah pelanggan suka dan menjadi langganan.

Banyak pelanggan dari instansi-instansi sudah menjadi langganan di UMKM ini. Promosi yang dilakukan oleh owner UMKM tahu campur? berikut ini penjelasannya, Waktu awal buka usaha ini. Dalam waktu tiga bulan pertama kita mencari pelanggan. Waktu itu sangat susah mencari pelanggan untuk memasarkan tahu campur ini

Tapi setelah melewati masa- masa itu akhirnya UMKM ini bisa menawarkan dan meyakinkan ke pelanggan untuk jadi langganan Tahu Campur ini. 2016 awal berdiri ini dulu tempat makannya biasa saja. Tetapi dari tahun ke tahun bisa merenovasi warung yang awalnya biasa saja menjadi tempat makan yang estetik dan itu bisa menarik pelanggan dengan lebih banyak lagi. Apakah itu tahu campur?

Tahu campur merupakan makanan khas tradisional di kota lamongan. Dan mungkin sebagian orang belum ada yang mengenal apa itu tahu campur. Makanan disajikan dengan kuah yang dicampur dengan petis yang super.

Kuah dari tahu campur ini sangat enak dan gurih karena terbuat dari kaldu daging dan bumbu dari tahu campur ini. sehingga aroma dan rasa daging sapinya terasa nikmat. Selain itu mie yang di gunakan biasanya adalah mie kuning atau ada juga yang menggunakan mie bihun.

Tahu campur ini adalah salah satu makanan tradisional yang cukup terkenal di lamongan Jawa Timur, yaitu salah satunya di UMKM Tahu campur di kabupaten Blitar ini.

Untuk harga yang dikatakan murah sekitar Rp. 12.000 anda bisa menikmati satu porsi tahu campur ini. UMKM tahu campur di kabupaten Blitar ini tepatnya dikecamatan Wlingi sehari bisa menjual 40-80 porsi setiap harinya.

Perkembangan usaha kuliner di Wlingi cukup baik, karena adanya dukungan dari pemerintah, banyak sekali yang membuka usaha kuliner seperti soto ayam, bakso, mie ayam yang sudah dikenal di masyarakat. Sehingga menjadikan tahu campur bu oet menghadapi persaingan semakin ketat.

Meskipun banyaknya persaingan UMKM, waroeng tahu campur ini tidak kalah sama lainnya Karena dengan tempat yang bagus dan aesthetic. Perubahan tempat yang dulu biasa aja sekarang udah sangat nyaman untuk tempat makan dan untuk promosi tahu campur melalui media sosial seperti instagram dan youtube. Dan penggemar tahu campur ini lumayan banyak yang suka.

STRATEGI UMKM TAHU CAMPUR UNTUK TINGKATKAN PEREKONOMIAN DI MASA PANDEMI

DAMPAK PPKM TERHADAP UMKM CHABIBIE EGGS

Oleh: Salman Salasi

Pengertian UMKM pada dasarnya adalah usaha yang produktif yang dijalankan oleh individu atau suatu badan usaha dan memenuhi sebagai usaha untuk mencukupi suatu kebutuhan sehari-hari.

Usaha menengah merupakan kriteria dari UMKM, usaha menengah merupakan suatu usaha dalam perekonomian yang sudah produktif dan bukan dari sebuah cabang dari perusahaan pusat. Usaha menengah berdiri sendiri serta tidak menjadi bagian langsung dari perusahaan ataupun usaha yang sudah besar.

Usaha mikro atau usaha kecil yang ada di Indonesia sudah sangat banyak, namun usaha menengah masih sedikit ataupun belum banyak yang tau tentang usaha menengah tersebut. Jika usaha mikro atau usaha kecil yang ada di suatu wilayah di Indonesia tersebut dimaksimalkan bisa menjadi usaha menengah dengan omset yang sangat menjanjikan asalkan para pemilik usaha tersebut mau terus berusaha dan pantang menyerah untuk dijalankan.

Adanya usaha menengah yang ada di suatu wilayah di Indonesia akan membuat perekonomian yang ada di Indonesia menjadi lebih baik dan akan terus meningkat lagi. Banyaknya pembisnis yang ada di Indonesia ikutserta dalam pasar di Indonesia maka akan membawa dampak yang positif bagi perekonomian yang ada di Indonesia. Tidak

sedikit orang yang mendefinisikan bisnis menengah yang ada di Indonesia ini sebagai bisnis yang besar bagi sebagian besar masyarakat yang ada karena pemilik dari usaha menengah tersebut memfasilitasi usahanya biar terpendang di masyarakat tersebut sehingga diminati oleh masyarakat.

Ciri-ciri dan kriteria dari UMKM yang ada di Indonesia:

1. Sumber Daya Manusia (SDM) semua yang ada di dalam UMKM tersebut belum mumpuni.
2. Tingkat pendidikan dari SDM tersebut masih relatif rendah
3. Modal yang didapatkan dari luar bank atau dari tabungan selama bekerja dan di jadikan sebuah usaha
4. Usaha yang dijalankan kebanyakan belum memiliki ijin usaha ataupun legalitas yang ada di daerah tersebut.
5. Usaha yang dijalankan belum memiliki sistem administrasi yang mumpuni dari segi keuangan belum dibedakan antara milik pribadi ataupun milik usaha
6. Tempat usaha masih di daerah rumah bahkan digabung di rumah dan kurang strategis untuk di jadikan sebuah usaha.
7. Manajemen dari usaha tersebut masih dilakukan secara sederhana asalkan paham saja.
8. Karyawan yang dimiliki dari usaha tersebut masih sedikit 5 sampai 10 orang.
9. Belum mengimpor dan mengeksport karena masih usaha sedikit.
10. Usaha yang dijalankan masih dalam jangkauan rendah atau belum luas.

Berdasarkan penjelasan di atas dapat diartikan UMKM merupakan suatu usaha dalam bidang ekonomi terutama perdagangan yang dikelola oleh individu atau badan usaha yang dikategorikan usaha mikro dan usaha kecil. Saat ini UMKM menjadi salah satu usaha yang diprioritaskan oleh pemerintahan Indonesia. Adanya UMKM ini mampu meningkatkan perekonomian di Indonesia.

Dan selanjutnya memasuki pembahasan umkm yang ada di Indonesia dan memasuki pada permasalahan covid 19 yang pada saat ini adanya PPKM yang dianjurkan oleh pemerintah dan dilakukan pepanjangannya terus menerus sehingga umkm yang ada di Indonesia sedikit terhambat dan mengalami kemunduran dalam bidang perbisnisan yang sedang dilakukukan oleh individu maupun kelompok. Sebelum memasuki pembahasan dalam bidang strategi penjualan yang dilakukan oleh pemilik umkm perorangan atau umkm yang dilakukan oleh sekelompok orang untuk memenuhi kebutuhan hidup dan untuk memberikan penghasilan bagi orang-orang yang mau ikut serta kepada pengusaha kecil, kita ketahui saat ini Indonesia sedang dilanda virus corona dan pada saat ini adanya PPKM kita mengenal dulu apa itu virus corona, bagaimana melindungi diri dari virus tersebut dan apa saat ini belum ada obat untuk mengatasi virus tersebut dan upaya pemerintah saat ini adalah PPKM itu hanya mengurangi penyebaran virus tersebut. Pada saat ini dunia ASEAN mengalami Coronavirus termasuk di Indonesia. Covid-19 atau dikenal oleh masyarakat dengan sebutan Coronavirus adalah virus yang menyerang langsung pada sistem pernapasan manusia.

Corona virus bisa mengakibatkan gangguan pada sistem pernapasan, pneumonia akut, bahkan sampai kematian. Himbauan untuk mencegah penularan virus ini antara lain masyarakat diharuskan untuk berdiam diri di rumah. Hal ini mengakibatkan pada ketidakstabilan ekonomi dan salah satunya yang terdampak adalah UMKM. Banyak sekali akibat yang ditimbulkan dari timbulnya penyakit Coronavirus ini. Tidak cuma di Indonesia saja melainkan di segala dunia merasakan akibatnya. Pandemi Coronavirus atau covid-19 semakin memberikan pukulan keras terhadap ekonomi global. Banyak sekali UMKM serta zona lain yang menghadapi kesusahan sebab wabah ini. Akibat yang ditimbulkan serta cara untuk menghindari penyebaran virus ini, pemerintah menutup seluruh kegiatan di luar ruangan. Tidak hanya itu untuk yang mau bepergian wajib memakai perlengkapan proteksi diri semacam masker serta handsanitizer. Pemerintah juga memberlakukan langkah pembatasan sosial ataupun social distancing dalam meredam akibat covid-19, dari kebijakan yang

sudah diberlakukan pemerintah sudah mempersiapkan beberapa insentif demi melindungi daya beli.

Virus corona adalah penyakit menular yang sangat berbahaya kenapa demikian karena virus tersebut sangat cepat reaksinya terhadap manusia yang sudah terinfeksi sebuah penyakit bawaan yang kita sadari kita tidak memiliki riwayat penyakit apapun tau tau kita jalan jalan sampek dirumah kita mendapati diri kita lemas, lesu dan hilang rasa tapi bukan rasa sayang, dan kasih tetapi rasa untuk merasakan makanan dan hilangnya indra penciuman. Tiba tiba langsung diisolasi bahkan langsung dirawat akan tetapi obatnya belum ada ya mau gak mau meninggal dunia (mati), dan seharusnya kita mendekatkan diri kepada sang pencipta agar kita nanti dipanggil kita sudah punya bekal untuk menghadap kepada sang pencipta.

Langkah langkah menghindari virus corona

1. Memakai masker jika keluar rumah ataupun berpergian
2. Mencuci tangan dengan bersih dan menggunakan sabun
3. Menjaga jarak jika keluar rumah
4. Tidak menciptakan kerumunan ataupun mengikuti keramaian yan ada
5. Menggunakan handsanitaizer sebelum ataupun setelah berjabat tangan dengan orang lain

Memasuki anjuran dari pemeritah tentang pppm, pppm adalah anjuran pemerintah untuk memutus rantai penularan covid 19 yang ada di indonesia karena virus corona saat ini meraja lela khususnya di indoesia yang meningkat kasusnya di bandingkan di negara negara lain.

PPKM adalah singkatan dari Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat. PPKM ini dilakukan untuk membatasi masyarakat untuk berinteraksi, bertemu antara orang dengan orang dan kelompok kecil dengan dengan kelompok besar, yang diharapkan dapat mengurangi penyebaran COVID-19 yang ada di indonesia.

Dengan demikian, adanya PPKM bukanlah istilah pembatasan sosial pertama yang digunakan oleh pemerintah. Sebelumnya juga ada sebutan yang mirip dengan pppk tetapi intinya sama yaitu

mengurangi penyebaran covid19 yang ada di indonesia yang dikenalkan oleh pemerintah sejak awal adanya pandemi COVID-19, yaitu PSBB. PSBB adalah Aturan pembatasan sosial berskala besar mulai diberlakukan tau lalu yaitu pada tahun 2020.

Berikut poin aturan PPKM darurat yang dilakukan oleh pemerintah :

1. Para pegawai perkantoran di lakukan bekerja dari rumah.
2. Para karyawan yang boleh kerja dirumah maksimal 50 persen dan menerapkan protokol kesehatan.
3. Kegiatan belajar mengajar wajib online atau dari rumah.
4. Jam operasional supermarket, pasar tradisional, dan swalayan dibatasi hingga pukul 20.00 dengan kapasitas pengunjung maksimal 50 persen.
5. Jam operasional apotek dan toko obat diperbolehkan 24 jam. Karena obat”an sangatlah di butuhkan
6. Tempat makan boleh di makan di tempatn asalkan dalam jangka waktu 20 menit dan lebih baik di bungkus
7. Kegiatan proyek boleh beroperasi 100 persen dengan menerapkan protokol kesehatan.
8. Tempat ibadah yang difungsikan sebagai tempat ibadah ditutup sementara.
9. Fasilitas umum,ataupun area publik lainnya ditutup sementara
10. Penumpang kendaraan sewa dibatasi maksimal 70 persen dengan menerapkan protokol kesehatan yang ketat.
11. Jika membeli makanan hanya boleh dalam tempat tertutup untuk dibawah pulang.
12. Pelaku perjalanan domestik harus menunjukkan kartu vaksin dan tes PCR H-2 untuk melakukan perjalanan pesawat dan test antigen H-1 untuk transportasi jarak yang lumayan jauh.
13. Masker tetap dipakai saat melakukan kegiatan di luar rumah.
14. Jika memakai face shield harus memakai masker juga.

Salah satu umkm yang mampu bersaing di masa pandemi bahkan di masa pppm saat ini adalah umkm Chabibie eggs

UMKM CHABIBIE EGGS salah satu umkm yang terdapa di desa langon, kecamatan ponggok, Kabupatn Blitar yang bermitra di bidang telur asin. Chabibie eggs merupakan pengepul telur berupa telur ayam, telur bebek,telur asin dan telur puyuh. Tapi chabibie eggs mengedepankan telur bebek asin yang diminati oleh berbagainkalangan khususnya mayarakat jawa timur. Dimasa pandemi saat ini chabibie eggs sulit untuk mendistributorkan telur ke luar jawa timur karena adanya pppm pada saat ini sehingga telur telur dari pengepul susah didistributorkan ke masyarat luar. Dulu sebelum adanya pandami chabibie eggs sudah mulai melakukan pengiriman ke luar pulau jawa misalnya di kalimantan dan sumatra akan tetapi di masa pandemi covid 19 chabibie eggs mengalami penurunan konsumen yang berada di luar pulau, sehingga chabibie eggs mencari pembeli yang ada di luar provensi yaitu kota kota besar seperti jakarta, semarang dan sekitarnya, akan tetapi para pembeli baru sering malakukakan kelicikan dalam bidang transaksi seperti penipuan atas telur yang telah dikirim dibilangin sudah busuk dan lain. Dan penurunan pekerja yang berada di chabibie eggs sering melakukan shif 1 hari mauk 1 hari libur untuk menopang kegiatan para pekerja yang ada di chabibie eggs, sehingga para pekerja dapat mencukupi kebutuhan para pekerja akibat pandemi covid 19



Cara chabibie eggs menghadapi pppm saat ini untuk menjaga kesetabilan perdagangan telur, chabie eggs sering melakukan pedangan di dunia digital marketing seperti facebook, dan platform lain sehingga chabibie eggs dapat bersaing penjualan di masa papkm yang sedang berlangsung pada saat ini. Dan sering juga melakukan inovasi di bidang pendistributoran seperti mengalah telur asin yang sebelumnya telur bebek biasa diolah menjadi telur asin akan tetapi waktu yang

dibutuhkan juga menguras waktu yang relatif lama dan jika telur sudah diasin butuh waktu paling lambat 2 minggu untuk menjadi telur asin yang siap dikonsumsi akan tetapi kembali kepada telur yang sudah diseleksi untuk menjadi telur asin apakah telur tersebut memiliki kualitas yang baik ataupun kurang baik.




Cara Chabibie eggs memperoleh telur yang berkualitas untuk di jadikan telur asin yaitu dari peternak bebek yang tepercaya setelah itu di seleksi guna untuk memperoleh telur asin yang

tahan lama sampai di jual kepada pengecer ataupun konsumen rumahan.

Usaha telur asin chabibie eggs sangatlah menjanjikan karena disekita darah sini hanya sata jenis umkm yang beroperasi dalam bidang telur asin. Dan para peminat yang lumayan banyak dan menikmati rasa asin dari telur yang di sediakan oleh chabibie eggs. Dan para konsumen sering membicarakan telur asin yang di sediakan oleh chabibie eggs dengan begitu chabibie eggs menjadi primadona atau andalan untuk menyuplai telur asin yang ada di warung warung sekitar.

Sehingga chabibie melakukan pemasaran di digital marketing di sosioal media seperti shope dan grab dan banyak para konsumen yang berminat kepada chabibie eggs untuk membeli telur yang disuplai oleh chabibie eggs. Dengan cara pembaruan dengan Emoney untuk melakukan transaksi karena adanya ppkm.akan tetapi chabibie eggs sebelumnya juga belum pernah melakukan transaksi liwat Emoney, tapi pada akhirnya manager keuangan dari chabibie eggs belajar menggunakan Emoney untuk melakukan transaksi di bidang penjualan maupun pembelian yang ada di sekitar dari umkm chabibie eggs maupun transaksi di luar daerah. Sehingga chabibie eggs mampu bersaing dalam bidang digital marketing yang ada di seluruh indonesia bahkan di internasional.



STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN USAHA UMKM TOKO PERANCANGAN “BU GARIM” DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Oleh: Vivi Dwi Pujawati

Sejak awal tahun 2020 pemerintah memberitahukan bahwa virus corona telah masuk ke Indonesia dan sudah tersebar keseluruhan penjuru negeri. Berbagai upaya dilakukan oleh pemerintah agar mencegah dampak pandemi virus corona ini. Namun, permasalahan tetap tidak bisa dihindari dampak dari pandemi covid-19 membuat lemah disegala sektor di Indonesia, baik dari sektor pendidikan, kesehatan dan lain-lain. Sektor ekonomi tak luput dari dampak virus ini, sektor ekonomi mengalami dampak yang cukup serius dari pandemi ini.

Pemerintah membuat kebijakan (Pembatasan Sosial Berskala Besar) PSBB pada bulan April 2020 hingga saat ini ada beberapa kebijakan Pemerintah yang ditarapkan, pada saat ini yang sedang terjadi adalah PPKM level 4. Kebijakan ini memberikan efek baik di dunia kesehatan karena kasus covid-19 bisa teratasi dengan baik, jumlah angka kesembuhan pasien covid-19 meningkat, sedangkan memberikan efek yang kurang baik di sektor ekonomi. Kebijakan itu

membuat pengusaha besar maupun kecil mengalami penurunan omset bahkan sampai gulung tikar, sehingga banyak karyawan di PHK, potong gaji dan lain-lain.

Kondisi UMKM saat ini yang mayoritas pelakunya adalah masyarakat menengah kebawah berdampak besar dengan adanya pandemi covid-19 yaitu mengalami penurunan pendapatan. Hal tersebut harus membuat pelaku UMKM memutar otak agar usahanya tetap berjalan, dapat menggaji karyawan, dan tidak sampai mem-PHK karyawannya. Pemilihan strategi yang tepat dan mengembangkan berbagai gagasan serta ide-ide merancang usaha baru yang dapat diterima atau dilaksanakan agar menjadi pemecah persoalan atau menjadi titik terang masalah sosial-ekonomi masyarakat akibat dampak pandemi virus corona. Pemerintah juga mengadakan bantuan di sektor UMKM berupa sejumlah uang supaya usaha UMKM masyarakat terus berkembang dan berjalan dengan baik.

UMKM Toko Perancangan Bu Garim ini menjual berbagai kebutuhan pokok dan pakan (pelet) ikan. Toko perancangan ini berdiri pada tahun 1998 tepatnya sudah 23 tahun lamanya. Toko ini dibangun oleh sepasang suami istri bernama Bapak Muntolib dan Ibu Mujiati. Toko ini dikenal dengan toko Bu Garim dikalangan sales dan masyarakat sekitar karena panggilan dari Bapak Muntolib adalah Garim. Berawal dari toko yang kecil dengan modal hanya sekarung beras dan ibu mujiati menjual kalungnya lambat laun usaha ini dapat berkembang hingga sekarang menjadi toko yang cukup besar untuk menjual berbagai kebutuhan pokok, peralatan mandi, peralatan sekolah, pelet ikan, dan lain-lain. Pemilik usaha ini menangkap peluang yang ada karena adanya pandemi covid-19. Menyediakan berbagai kebutuhan pokok seperti beras, mie, perlengkapan mandi dan lain-lain. Dengan meminimalisir kegiatan yang berdekatan maka toko ini menawarkan jasa antar.

Meskipun telah menemukan satu solusi agar usahanya tetap berjalan. Namun UMKM Toko Perancangan Bu Garim ini tetap memiliki permasalahan, diantaranya:

1. Penurunan Aktivitas Jual-Beli

UMKM toko perancangan merupakan usaha yang mengharuskan para penjual dan pembeli atau pelanggan saling berhadapan atau bertatap muka dan melakukan transaksi secara langsung. Saat ini banyak masyarakat yang takut untuk keluar rumah bahkan untuk berbelanja kebutuhan sehari-hari. Keadaan ini mengharuskan para pemilik usaha memutar otak untuk tetap dapat menjalankan usahanya agar pemilik usaha juga mendapat pemasukan setiap hari untuk memenuhi kebutuhan hidupnya.

2. Terhambatnya Datangnya Barang Dagangan

Terjadinya PSBB, PPKM, serta lockdown diberbagai tempat membuat stok barang dagangan terlambat datang. Hingga ada beberapa barang yang mengalami kelangkaan akibat pandemi covid-19. Hal itu membuat toko sering kali menolak konsumen. Jika terus seperti itu konsumen atau pelanggan dapat beralih ke lain tempat akibat barang yang dicarinya tidak ada.

3. Banyak Pesaing

Dalam pandemi covid seperti ini membuat orang-orang berinovasi dan memulai bisnis baru. Tak luput dengan memulai bisnis membangun atau mendirikan sebuah toko. Melakukan berbagai penawaran jasa dan lain-lain.

4. Keterbatasan Modal

Sumber dana mulai terbatas karena penjualan tidak seramai dulu, sumber dana merupakan milik pribadi untung ataupun rugi akan hanya berdampak pada pemilik usaha ini.

Dari permasalahan yang dialami oleh UMKM Toko Perancangan Bu Garim berikut adalah beberapa solusi yang dapat digunakan antara lain:

1. Virus Covid-19 membuat sebagian besar masyarakat enggan atau takut untuk keluar rumah, hal tersebut memberikan ide kepada pemilik UMKM untuk menawarkan jasa antar pesananannya melalui whatsapp dan dapat dibayar ditempat. Atau dengan menyediakan tempat cuci tangan dan handsanitizer

untuk pelanggan yang datang agar mereka tidak takut karena mereka dapat melindungi diri dimanapun.

2. Tetap bersikap ramah kepada pelanggan dan tidak mengecewakan pelanggan. Mewujudkan ekspektasi pelanggan dengan pelayanan yang baik dan sopan.
3. Kebijakan pemerintah yang cukup mudah bagi pelaku UMKM yaitu mudah memberikan ijin dan dapat mengajukan bantuan dana kepada pemerintah.
4. Bergerak bebas karena usaha ini sepenuhnya milik pribadi dari pengendalian bisnis serta penggunaan labanya.

Marketig mix sudah ada yang dilakukan meskipun masih banyak kekurangan didalamnya. Diantaranya:

1. *Place* (tempat)

Bertempat dipinggir jalan raya Desa sumberejo Kulon, Kecamatan Ngunut. Lokasi UMKM Toko Perancangan Bu Garim ini sangat strategis dan mudah ditemukan. Memiliki halaman yang luas sehingga parkir motor ataupun mobil tidak menghalangi jalan.

2. *Price* (harga)

Harga yang ditawarkan terbilang cukup murah. Karena toko perancangan ini langsung mendatangkan produk dari perusahaannya sehingga biasanya mendapatkan harga promo. Harga yang dipasarkan juga berdasarkan rekomendasi perusahaan. Hal itu menguntungkan bagi pihak toko karena dengan seperti itu membuat kesan barang yang dijual tergolong murah namun memiliki kualitas yang bagus.

3. *Promotion* (promosi)

Promosi yang dilakukan masih dengan cara basic, promosi hanya dari mulut ke mulut. Pelayanan yang ditawarkan di toko ini bagus menjadi point plus tersendiri di hati konsumennya, alhasil pelanggan yang sudah datang akan memberitau calon pelanggan lain karena barang dan kualitas pelayanan yang diberikan baik. Lebih baik penawaran juga dilakukan secara online, promosi melalui whatsapp maupun facebook memberi tahu juga bahwa siap melakuka pesan

antar dan bayar ditempat. Pemilik juga dapat menggunakan e-commers untuk tempat berjualan.

4. *Product* (produk)

Toko ini menjual bahan pokok, peralatan mandi, peralatan sekolah, dan obat-obatan yang sudah lulus ijin edar serta menjual pakan ikan dari berbagai merek atau brand. Tidak perlu ragu untuk beli ditoko ini karena memang sudah terjamin kualitas barangnya langsung pesan melalui sales yang dikirim oleh perusahaan tertentu.

Pandemi covid-19 ini berdampak besar pada penurunan perekonomian nasional termasuk sektor UMKM. Pandemi ini membuat tatanan utamanya perekonomian menjadi tidak stabil. Perubahan pola pikir dan tindakan masyarakat membuat pelaku bisnis segera menyesuaikan dengan perubahan tersebut. Pandemi ini beribas kepada pelaku UMKM seperti UMKM Toko Perancangan Bu Garim ini. Pemilik usaha mengatur berbagai strategi untuk mempertahankan usahanya. Dengan bantuan pemerintah membuat pelaku UMKM lebih bersemangat mempertahankan usahanya karena merasa didukung penuh oleh pemerintah. Walaupun banyak kendala yang dialami oleh UMKM Toko Perancangan Bu Garim ini, pemilik usaha meyakini bahwa semua pasti ada solusinya. Tetap menjaga kualitas barang yang dijual dan menjaga kualitas pelayanan yang baik agar konsumen tidak berpindah ke yang lain.

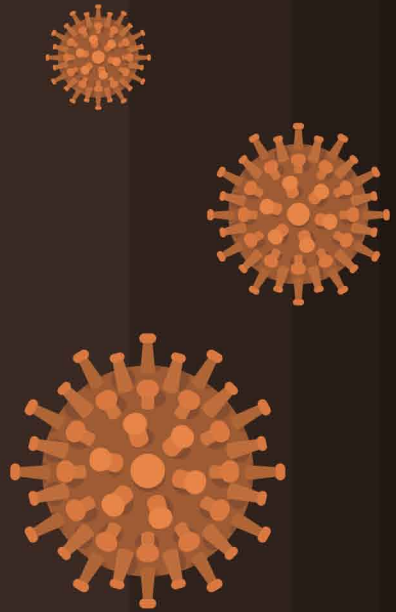
STRATEGI PENGEMBANGAN DAN PEMASARAN USAHA UMKM TOKO PERANCANGAN "BU GARIM" DI TENGAH PANDEMI COVID-19

PERTAHANAN UMKM

DI TENGAH PANDEMI COVID-19

Buku ini merupakan kumpulan essay yang berisikan tentang cara kebertahanan UMKM yang ada di desa selama masa pandemi. Essay ini menceritakan tentang keluh kesah yang dialami para pelaku usaha selama membuka usaha di masa pandemi Covid-19 ini.

Cerita-cerita dari para pelaku usaha dirangkai dengan baik melukiskan pengalamannya dalam membuka usahanya ditengah pandemi dan memberikan gambaran startegi yang digunakan dalam menyikapi dampak dari kondisi pandemi. Semoga buku ini dapat memberikan manfaat dan keberkahan bagi pembaca serta hikmah yang dapat di ambil selama masa pandemi, khususnya bagi pelaku UMKM.



PENERBIT BIRU ATMA JAYA

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

ISBN 978-623-6172-80-3

