



Keberagaman UMKM BANGUN DESA MANDIRI

U MKM sangat berperan terhadap sektor perekonomian. Saat ini hampir di setiap desa memiliki UMKM baik yang didirikan oleh pemerintah desa maupun perorangan. Sekecil apapun sebuah desa pasti memiliki potensi yang dapat menghasilkan suatu pendapatan. Belakangan ini pemerintah pusat juga memberikan perhatian khusus dalam membantu perkembangan UMKM, hal ini membuktikan bahwa keberadaan UMKM memiliki pengaruh positif terhadap perekonomian serta juga mengurangi angka kemiskinan di suatu wilayah. Karya penulis yang tertuang didalamnya membuktikan bahwa disetiap desa pasti memiliki potensi yang diunggulkan. Bukan sekedar menuangkan karya dalam lembar-lembar kertas akan tetapi buku ini menjadi media bagi pembaca dan penulis untuk mengetahui keberagaman UMKM yang ada di desa-desa. Harapan kami sebagai penulis yang tak lain adalah anggota KKN VDR 024 gelombang 2 UIN SATU Tulungagung, dengan adanya buku ini dapat menambah wawasan tentang keberagaman UMKM di desa-desa.



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



KEBERAGAMAN UMKM BANGUN DESA MANDIRI - KKN VDR 024 Gel 2



Keberagaman UMKM BANGUN DESA MANDIRI

Penulis:

M. Ikhfan Fauzi, M. Sukma Wicaksono, Niken Lorensa, Anis Wahyuningtyas, Siti Nur Alifah, A. Hafis Hanafi, Oktavia Putri Kharisma, Ayu Oktavi Magdalena, Ryan Alfarizi Qurata A, Adinda Arza, Kelfin Arthadini Thuhevti N, Ines Eka Istikomaroh.



KEBERAGAMAN UMKM BANGUN DESA MANDIRI

M. Ikhfan Fauzi, dkk

Biru Atma Jaya



Keberagamamn UMKM Bangun Desa Mandiri

Penulis : M. Ikhfan Fauzi, M. Sukma Wicaksono,
Niken Lorensa, Anis Wahyuningtyas, Siti Nur Alifah, A. Hafis Hanafi,
Oktavia Putri Kharisma, Ayu Oktavi Magdalena, Ryan Alfarizi Qurata. A,
Adinda Arza, Kelfin Arthadini Thuhevti. N, Ines Eka Istikomaroh

Editor : Dr. Luk-Luk Nur Mufidah, M.Pd.I
Penyunting : Oktavia Putri Kharisma
Desain Sampul : M. Sukma Wicaksono
Tata Letak : M Rudi Cahyono

Biru Atma Jaya

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

Cetakan Pertama,
Agustus 2021 vi + 50 halaman; 14,8 x 21 cm

ISBN: 978-623-5529-06-6

@Hak cipta dilindungi Undang-Undang 2021

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

Bekerjasama dengan

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

PENGANTAR

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Puji Syukur Alhamdulillah kepada Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat, taufiq dan hidayah kepada kita semua. Sholawat dan salam semoga tetap turercurahkan kepada baginda Nabi Muhammad SAW, keluarga, sahabat, dan para umat yang mencintai sunnahnya.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah sarana agar para mahasiswa belajar dari masyarakat, meski tentu saja sebagai tanggung jawab moral dan kemanusiaan mahasiswa perlu untuk berkontribusi kepada masyarakat berbekal kemampuan yang mereka miliki.

Kuliah kerja Nyata IAIN Tulungagung tahun ini masih di musim pandemi dilaksanakan secara virtual dari rumah (VDR) . KKN harus tetap bisa dilakukan di rumah dengan menggunakan sistem daring tentunya dengan berbagai inovasi dan kreasi dari mahasiswa baik secara individu ataupun berkelompok.

KKN VDR IAIN Tulungagung diwujudkan dengan cara melakukan penguatan atas kesadaran dan kepedulian terhadap wabah Covid-19, relasi agama dan kesehatan yang tepat, moderasi agama, dakwah keagamaan islam melalui media social. Selain itu kkn vdr juga diwujudkan melalui penulisan antologi buku yang berisi essai terkait budaya dan budidaya daerah yang dipilih oleh peserta KKN-VDR.

Masing-masing daerah menyimpan kekayaan budaya dan kreativitas yang perlu untuk dilestarikan dan diwariskan. Kebudayaan Indonesia yang ada sekarang terbentuk dari proses sosio-historis yang terjadi dalam kurun waktu yang panjang akibat kontak budaya antarbangsa maupun antarsuku bangsa. Kekayaan ini pula yang menyemarakkan Indonesia sebagai bangsa multikultur dengan berbagai corak, dalam konteks pelestariannya perlu memajukan

kebudayaan dari lingkup terkecil yaitu desa. Tulisan-tulisan dari mahasiswa KKN VDR 024 merupakan tulisan tentang berbagai budaya terutama pada usaha kecil mikro yang terdapat pada masyarakat daerah terutama di pedesaan. Tulisan ini juga merupakan gambaran detail pemberdayaan masyarakat dalam usaha mikro kecil menengah (UMKM) dan budidaya di lingkungan masyarakat.

Esai yang merupakan karya mahasiswa ini akan sangat bermanfaat untuk mengenalkan keragaman budaya masyarakat serta budidaya yang dilakukan serta berbagai hal yang menarik yang ditemukan di pedesaan.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Tulungagung, 29 Agustus 2021

Penulis

DAFTAR ISI

PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI	v
POTENSI USAHA BUDIDAYA IKAN HIAS DAN KONSUMSIYANG MENJANJIKAN DI DESA MOJOSARI	
Oleh : Muhamad Ikhfan Fauzi	1
POTENSI UMKM DALAM BUDIDAYA JANGKRIK SEBAGAI SUMBER PEREKONOMIAN DI DESA PLOSOKANDANG KETIKA MASA PANDEMI	
Oleh : Mohamad Sukma Wicaksono.....	5
STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN DIDESA KEPUH KECAMATAN BOYOLANGU KABUPATEN TULUNGAGUNG	
Oleh : Ahmad Hafiz Hanafi.....	11
DAMPAK COVID-19 TERHADAP USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI BLITAR	
Oleh: Anis Wahyuningtyas	15
TIRTA ASIA EKSPORTIR TERBAIK PATUNG BATU DI DESAJATISUMER	
Oleh : Siti Nur Alifah	19
PERAN UMKM DALAM MENSEJAHTERAKAN MASYARAKAT SEKITAR	
Oleh: Adinda Arza Putri	23
DAMPAK ADANYA COVID 19 TERHADAP TINGKAT PENJUALAN UMKM (USAHAMIKRO, KECIL DAN MENENGAH) DI DESA SUMBERKEMBAR BINANGUN BLITAR	
Oleh: Niken Lorensa	27
KEBERAGAMAN UMKM YANG TERDAPAT DI DESA RINGINPITU	
Oleh : Oktavia Putri Kharisma	31

**PERAN UMKM DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN
MASYARAKAT SERTA PERKEMBANGAN PEREKONOMIAN DESA SODO
KECAMATAN PAKEL KABUPATEN TULUNGAGUNG.**

Oleh : Ayu Oktavi Madalena 35

**PELUANG DAN TANTANGN UMKM DALAM UPAYA MEMPERKUAT
PEREKONOMIAN DITENGAH PANDEMI COVID 19**

Oleh :Ryan Alfarizzi Qurrata A'yun..... 39

GETHUK SEBAGAI PRODUK ANDALAN UMKMDESA KEBONAGUNG

Oleh: Ines Eka Istikomaroh 43

**PANDEMI COVID-19: KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MENJADI SOLUSI
BAGI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)**

Oleh : Kelfin Arthadini Thuhevti Ningtyas 47

POTENSI USAHA BUDIDAYA IKAN HIAS DAN KONSUMSIYANG MENJANJIKAN DI DESA MOJOSARI

Oleh : Muhamad Ikhfan Fauzi

Perekonomian di Indonesia tidak dapat terlepas dari sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang menjadi pondasi sebagai peningkatan perekonomian di tanah air. Pesatnya pertumbuhan industri kreatif yang tergolong dalam sektor tersebut setiap tahunnya menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif. UMKM yang awalnya hanya menciptakan produk atau jasa, kini harus muncul di permukaan dan diakui oleh masyarakat untuk tetap bertahan, berkembang dan memajukan usahanya. UMKM memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian dan juga sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru. Saat ini perlu dikembangkan sebuah inovasi agar eksistensi dari UMKM dapat terjaga dan tetap bertahan di Indonesia.

Desa Mojosari adalah wilayah yang berada di kecamatan Kras yang merupakan tempat budidaya ikan. Bukan hanya ikan hias saja tetapi ada ikan konsumsi juga. Penduduk desa Mojosari hampir setengahnya pembudidaya ikan tersebut. Di Mojosari terdapat perkumpulan atau kelompok pembudidaya ikan yang diberi nama Pokdakan Cupangsari. Berdiri sejak 2015, Pokdakan Cupangsari yang di ketuai oleh Bapak Mahmud ini sudah memiliki anggota kelompok yang berjumlah kurang lebih 20 orang. Sejarah singkat berdirinya Pokdakan Cupangsari diawali dengan Bapak Mahmud yang menjadi penggagas lahirnya Pokdakan Cupangsari yang awalnya produksi ikan cupang kemudian beralih ke produksi ikan konsumsi dan beralih lagi ke produksi ikan cupang sampai sekarang.

Pak Mahmud memanfaatkan pekarangan kosong di sekitar rumah untuk dijadikan kolam ikan. Selain kolam permanen ada juga menggunakan kolam semi permanen dari terpal.

Seiring perkembangan teknologi yang terus terjadi, masyarakat sekitar memanfaatkan hal tersebut untuk melakukan budidaya sendiri di rumah masing-masing dan pemasarannya di tempat Pokdakan Cupangsari setelah itu Pokdakan Cupangsari yang akan memasarkan ke luar kota. Masyarakat desa Mojosari termasuk sebagai salah satu supplier ikan hias maupun

Konsumsi di berbagai kota-kota besar di pulau Jawa. Karena jangkauan pemasarannya yang luas serta barang yang bagus dan permintaan yang tinggi maka tak heran perkembangan usaha dari Pokdakan Cupangsari berkembang pesat. Dengan begitu usaha dari Pokdakan Cupangsari mampu menyerap tenaga kerja yang ada di wilayahnya. Bahkan perkembangan usaha yang ditekuni oleh Pokdakan Cupangsari ini telah dilirik oleh pemerintah daerah terbukti, mereka berhasil menerima bantuan hibah pakan dan benih dari pemerintah daerah berupa bibit lele sebanyak 30 ribu ekor dan 87 sak. Dan ada lagi berupa bibit cupang sebanyak 300 ribu ekor.

Disini saya focus pada langkah budidaya ikan cupang

Menjalankan usaha ikan hias bisa dibilang gampang-gampang susah dan juga harus tekun dalam melakukannya

1. Penentuan Lokasi

Untuk membudidayakan ikan hias, tidak harus memerlukan lahan yang luas dan spesifik. justru yang lebih dibutuhkan dalam usaha ikan hias adalah aquarium yang terkontrol suhunya agar tetap terjaga dan terhindar dari sinar matahari langsung. Selain itu juga bisa menggunakan kolam permanen atau kolam semi permanen yang memanfaatkan pekarangan kosong disekitar rumah.

2. Pemilihan jenis ikan

Jenis ikan cupang sangat beragam dan banyak yang bisa dipilih untuk dibudidaya. Setiap jenis ikan memiliki spesifikasi

perawatan yang harus diketahui dan dikuasai jika ingin menekuni ikan cupang.

Kalian harus mengenali usia produktif ikan dan waktu tetas. Karena setiap jenis ikan ada perbedaan. Untuk budidaya ikan cupang harus memilih benih iakn yang berkualitas, sehat dan dari keturuna bagus dan subur. Untuk mengenali mana ikan cupang yang jantan cukup dilihat ekornya, kalau mengenali ikan cupang yang betina cukup dilihat perutnya dan tubuhnya. Kalo perutnya buncit dan tubuhnya pendek maka itu jenis betina.

3. Pemberian makan

Untuk pemberian pakan ikan cupang, kalo untuk cupang dewasa diberi pakan dengan cacing sutra namun untuk ikan cupang yang masih benih diberi pakan dengan mrutu (kutu air)

4. Perawatan ikan hias

Tahapan budidaya ikan cupang selanjutnya yang penting adalah perawatan. Kalian harus membersihkan kolam secara teratur maksimal seminggu sekali untuk menghindari pencemaran air yang bisa menyebabkan kematian ikan dan juga berikan obat untuk mencegah tumbuhnya jamur.

5. Proses reproduksi

Tahapan budidaya ikan cupang yang juga penting adalah mengenali masa reproduksi yang bisa diketahui sepintas dari ciri-ciri pada betina. Bisa berupa ukuran bagian perutnya dan ukuran tubuhnya yang pendek dari jantan. Adapun jenis jantan akan terlihat semakin ramping dan lebih panjang. Apabila tanda ini terlihat, sebaiknya dipindahkan yang jantan dan betina pada kolam yang telah diberikan media untuk bertelur.

Potensi desa Mojosari ini sangatlah baik jika dikembangkan dan diberdayakan dengan baik mengingat usaha ini bisa membantu meningkatkan perekonomian masyarakat desa Mojosari. Meskipun produktifitas yang dihasilkan tak sebanding dengan harga pasar

Keberagaman Umkm Bangun Desa Mandiri

terlebih pada masa pandemi Covid-19 ini, ikan dihargai sangat murah.

POTENSI UMKM DALAM BUDIDAYA JANGKRIK SEBAGAI SUMBER PEREKONOMIAN DI DESA PLOSOKANDANG KETIKA MASA PANDEMI

Oleh : Mohamad Sukma Wicaksono

Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) berperan sangat besar dalam memajukan perekonomian di Indonesia. UMKM bisa menjadi sumber penghasilan perekonomian masyarakat serta dapat menciptakan lapangan pekerjaan baru untuk masyarakat yang mengalami kesulitan ekonomi serta masyarakat yang berpendidikan rendah atau mempunyai keterampilan yang kurang. Indonesia telah mendapat pelajaran berharga melalui sektor Usaha Mikro Kecil Menengah. Saat krisis ekonomi tahun 1998 dan 2008, UMKM mampu bertahan ketika banyak perusahaan besar bangkrut dan melakukan PHK secara besar-besaran. Negara lain juga membuktikan bahwa usaha mikro kecil dan menengah mampu mewujudkan pemerataan pendapatan. Namun, di tengah kontribusinya yang besar, UMKM masih menghadapi tantangan yang kompleks. Misalnya produksi yang kurang efisien, manajemen usaha yang lemah, kualitas SDM yang kurang, dan terbatasnya akses ke lembaga keuangan, khususnya perbankan.

UMKM di Masa Pandemi

Wabah COVID-19 membuat sektor perekonomian dan dunia usaha di Indonesia merosot tajam. Banyak masyarakat pelaku usaha

mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kebingungan menghadapi bisnisnya yang terhambat dan bahkan mungkin tidak akan selamat. Secara global dampak COVID-19 telah merusak rantai pasokan barang, menjatuhkan harga komoditas, hingga meningkatnya risiko kehancuran ekonomi global. Pemberlakuan PSBB, PPKM, dan protokol kesehatan penanganan Covid-19 yang membatasi aktivitas fisik menurunkan kinerja UMKM. Karena, 87% UMKM di Indonesia masih beroperasi secara offline, sedangkan 13% sudah terhubung dengan sistem digital atau online.

Potensi UMKM Dalam Budidaya Jangkrik di Desa Plosokandang

Desa Plosokandang terletak di kecamatan Kedungwaru yang pada masa pandemi seperti sekarang ini penduduknya banyak yang beralih profesi, yang semula dari pekerja atau pengusaha menjadi peternak atau pembudidaya. Salah satunya adalah menjadi pembudidaya jangkrik.

Usaha budidaya jangkrik memang bisa menjadi peluang bisnis yang sangat menguntungkan, baik sebagai usaha sampingan maupun usaha berskala besar. Tidak hanya sebagai pakan burung kicauan dan ikan, tetapi juga sebagai bahan baku industri. Di samping itu, beternak jangkrik bukanlah sesuatu yang sulit dilakukan. Semua orang bisa dengan mudah belajar beternak jangkrik.

Bapak Nazhim adalah salah satu penduduk yang beralih profesi menjadi pembudidaya jangkrik. Pak Nazhim memanfaatkan rumah kosong miliknya yang terdapat disamping rumahnya sebagai tempat untuk membudidayakan jangkrik. Karena tempat budidaya jangkrik yang tenang, teduh dan mendapat sirkulasi udara yang baik serta tidak terkena sinar matahari secara langsung atau berlebihan. Menurut Pak Nazhim, ternak jangkrik merupakan jenis usaha yang jika tidak direncanakan dengan matang, akan sangat merugikan usaha. Ada beberapa tahap yang perlu dilakukan dalam merencanakan usaha ternak jangkrik, yaitu penyusunan jadwal kegiatan, menetapkan fasilitas fisik, merencanakan metode pemasaran, menyiapkan anggaran, dan melaksanakan usaha ternak jangkrik.

Tahapan yang dilakukan dalam membudidayakan jangkrik menurut Bapak Nazhim yaitu;

1. Penyiapan Sarana dan Peralatan

Karena jangkrik biasa melakukan kegiatan diwaktu malam hari, maka kandang jangkrik jangan diletakkan dibawah sinar matahari, jadi letakkan ditempat yang teduh dan gelap. Sebaiknya dihindarkan dari lalu lalang orang lewat terlebih lagi untuk kandang peneluran. Menurut pengalaman Pak Nazhim, bentuk kandang biasanya berbentuk persegi panjang dengan ketinggian 30-50 cm, lebar 60-100 cm sedangkan panjangnya 120-200 cm.

Kerangka kandang dapat dibuat dari kayu dan dinding kandang dapat dibuat dari triplek. Bagian atas kandang dibiarkan terbuka agar udara dapat bersirkulasi dengan baik. Dinding kandang bagian dalam sebaiknya dilapisi lakban keliling agar jangkrik tidak dapat merayap naik sampai keluar kandang. Didalam kandang diberi wadah telur ayam atau biasa disebut Tray yang nantinya akan menjadi rumah para jangkrik. Kandang biasanya dibuat minimal mempunyai empat kaki penyangga. Untuk menghindari gangguan binatang seperti semut, tikus, cecak dan serangga lainnya, maka keempat kaki

kandang dialasi mangkuk yang berisi air atau bisa juga minyak tanah yang dilumurkan di tiap kaki penyangga.

2. Perawatan Bibit dan Calon Induk

Perawatan jangkrik yang sudah dikeluarkan dari kotak penetasan berumur 10 hari harus benar-benar diperhatikan dan dikontrol makanannya, karena pertumbuhannya sangat pesat. Sehingga kalau makanannya kurang, maka anakan jangkrik akan menjadi kanibal atau memakan anakan yang lemah. Selain itu perlu juga dikontrol kelembapan udara serta binatang pengganggu, yaitu, semut, tikus, cicak, kecoa dan laba-laba. Untuk mengurangi sifat kanibal dari jangkrik, maka makanan jangan sampai kurang. Makanan yang biasa diberikan antara

lain ubi, singkong, sayuran dan dedaunan yang dicacah serta diberikan bergantian setiap hari.

3. Proses Reproduksi dan Perkawinan

Supaya induk dapat memproduksi telur yang daya tetasnya tinggi, Pak Nazhim memberi makanan yang bergizi tinggi. Setiap peternak mempunyai ramuan ramuan yang khusus diberikan pada induk jangkrik antara lain: bekatul jagung, ketan hitam, tepung ikan, kuning telur bebek, kalkun dan kadang-kadang ditambah dengan vitamin.

Jangkrik biasanya meletakkan telurnya dipasir atau tanah. Jadi didalam kandang khusus peneluran disiapkan media pasir yang dimasukkan dipiring kecil. Perbandingan antara betina dan jantan 10 : 2, agar didapat telur yang daya tetasnya tinggi. Apabila jangkrik sudah selesai bertelur sekitar 5 hari, maka telur dipisahkan dari induknya agar tidak dimakan induknya kemudian kandang bagian dalam disemprot dengan larutan antibiotik.

4. Proses Penetasan

Sebelum penetasan telur sebaiknya terlebih dahulu disiapkan kandang yang permukaannya dalam kandang dilapisi dengan pasir, sekam atau handuk yang lembut. Dalam satu kandang cukup dimasukkan 1-2 sendok teh telur dimana satu sendok teh telur diperkirakan berkisar antara 1.500-2.000 butir telur. Selama proses ini berlangsung warna telur akan berubah warna dari bening sampai kelihatan keruh. Kelembaban telur harus

dijaga dengan menyemprot telur setiap hari dan telur harus dibolak-balik agar jangan sampai berjamur. Telur akan menetas merata sekitar 4-6 hari.

5. Pemberian Pakan

Anakan umur 1-10 hari diberikan Voor (makanan ayam) yang dibuat dari kacang kedelai, beras merah dan jagung kering yang

dihaluskan. Setelah vase ini, anakan dapat mulai diberi pakan sayur-sayuran disamping jagung muda dan gembas.

Sedangkan untuk jangkrik yang sedang dijodohkan, diberi pakan antara lain : sawi, wortel, jagung muda, kacang tanah, daun singkong, ketimun serta pelepah pisang karena kandungan airnya tinggi. Bahkan ada juga yang menambah pakan untuk ternak yang dijodohkan anatar lain : bekatul jagung, tepung ikan, ketan hitam, kuning telur bebek, kalk dan beberapa vitamin yang dihaluskan dan dicampur menjadi satu.

6. Panen

a. Hasil Utama

Pak Nazhim sebagai peternak jangkrik dapat memperoleh dua hasil utama yang nilai ekonomisnya sama besar, yaitu: telur yang dapat dijual untuk peternak lainnya dan jangkrik dewasa untuk pakan burung dan ikan serta untuk tepung jangkrik.

b. Hasil Tambahan

Telur yang sudah diletakkan oleh induknya pada media pasir atau tanah, disaring dan ditempatkan pada media kain yang basah. Untuk setiap lipatan kain basah dapat ditempatkan 1 sendok teh telur yang kemudian untuk diperjual belikan. Sedangkan untuk jangkrik dewasa umur 40-55 hari atau 55-70 hari dimana tubuhnya baru mulai tumbuh sayap, ditangkap dengan menggunakan tangan dan dimasukkan ketempat penampungan untuk dijual.

Pembudidayaan Jangkrik ini dapat menjadi salah satu sumber perekonomian masyarakat di tengah pandemi seperti sekarang ini mengingat dalam pembudidayaan jangkrik tergolong mudah dan masa panen yang cepat serta kondisi pasar yang stabil sehingga budidaya jangkrik ini menjadi salah satu solusi sumber perekonomian untuk masyarakat saat pandemi ini.

STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM PERINDUSTRIAN DAN PERDAGANGAN DIDESA KEPUH KECAMATAN BOYOLANGU KABUPATEN TULUNGAGUNG

Oleh : Ahmad Hafiz Hanafi

Di kabupaten tulungagung merupakan salah satu daerah basis UMKM yang menjadi kekuatan pengembangan ekonomi jawa timur selama ini. Berdasarkan bentuk usahanya adalah perorangan yaitu 1099 usaha, yang kedua CV sebesar 214 usaha, dan yang ketiga PT yaitu sebesar 95 usaha. Sedangkan menurut golongan usaha dibedakan menjadi perdagangan besar, menengah dan kecil yang masing-masing adalah sbesar 129,173 dan 1.130 usaha.

Bidang UMKM dinas perindustrian dan perdagangan (diperindag) kabupaten tulungagung setiap tahunnya atau periode tertentu melakukan pendataan dan perkembangan seluruh usaha UMKM yang ada di wilayah kabupaten tulungagung. Dalam pengolahan data UMKM disperindag kabupaten tulungagung masih menggunakan pengolahan data secara file onrinted, yaitu mengelompokan data yang dilakukan secara manual dan terpisah untuk masing- masing sentra industry dengan format data yang berbeda-beda pula. Pengolahan data tersebut juga belum berpusat melalui sebuah sistem informasi. Hal ini menyebabkan proses pengolahan data UMKM pada dinas perindustrian dan perdagangan di kabupaten tulungagung menjadi tidk praktis, tidak efektif,

membuang banyak waktu dan tenaga, serta data-data UMKM tidak dapat berintegrasi.

Berdasarkan masalah diatas maka perlu disusun suatu sistem informasi dengan memanfaatkan teknologi dan software yang berkembang saat ini kedalam suatu aplikasi yaitu “sistem informasi UMKM” sistem informasi UMKM adalah suatu kumpulan antara sup-sup sistem dalam pengolahan data UMKM yang saling berhubungan yang di dalamnya mencakup input-prosesoutput dalam proses pengolahan informasi. Hasil dari proses tersebut dapat digunakan oleh pihak manajemen sebagai suatu dasar pertimbangan dalam pembuatan keputusan organisasi. Dalam hal ini aplikasi sistem informasi UMKM menggunakan jenis sistem database spasial, yaitu merupakan suatu kumpulan data yang tidak berulang, yang dapat digunakan secara bersama-sama oleh aplikasi yang berbeda-beda.

Beberapa keunggulan dari aplikasi sistem informasi UMKM, yaitu efektif dalam akses data UMKM secara keseluruhan sesuai dengan klarifikasi data yang diinginkan, efisien sehingga

tidak memerlukan data hardcopy (berupa data-data fisik) dalam pencarian data UMKM, user friendly karena sistem informasi ini menggunakan konsep GUI (Graphical User Interface) sehingga mudah dioperasikan, praktis karena tidak memerlukan tempat yang besar karena semua data tersimpan dalam satu computer yang khusus dan tidak membutuhkan banyak tenaga dalam pengolahan database UMKM, data pada UMKM terintegrasi dengan baik sehingga mengurangi beban kerja administrasi dan menjamin konsistensi data. Adapun kinerja hasil ketiga program tersebut adalah :

1. Meningkatkan produktivitas kualitas dan hasil produk industri kecil dan menengah.
2. Meningkatkan volume ekspor
3. Meningkatkan perlindungan konsumen dan pengawasan barang dan jasa yang beredar di masyarakat.

Mengingat begitu pentingnya sektor industry terutama industri kecil dan menengah dimana keberadaan dapat menciptakan lapangan pekerjaan bagi masyarakat, dimana pada era otonomi daerah sesuai dengan azas desentralisasi yaitu tranver pada kewenangan pusat kepada daerah, dimana daerah mempunyai kewenangan yang sangat luas untuk mengelola sumber daya alam tanpa adanya campur tangan diri pemerintah pusat. Dalam pelaksanaan otonomi daerah pembangunan perindustrian dan perdagangan mempunyai konsekuensi untuk mengembangkan sumberdaya yang dimiliki suatu daerah pengembangan yang dilakukan oleh dinas perindustrian dan perdagangan kabupaten tulungagung dalam pengembangan industry kecil dan menengah yang ada di tulungagung dengan tujuan untuk meningkatkan perekonomian daerah kabupaten tulungagung dan meningkatkan taraf hidup masyarakat tulungagung penelitian ini dilakukan oleh dinas perindustrian dan perdagangan di daerah kabupaten tulungagung dengan tujuan untuk mengetahui sejauh mana upaya yang dilakukan dinas perindustrian dan perdagangan untuk pengembangan industry kecil dan menengah, metode yang dilakukan atau yang digunakan adalah deskriptif dengan teknik pengumpulan data dilakukan dengan wawancara. Dalam menjalankan bisnis tentunya tidak luput dari yang namanya permasalahan. Permasalahan yang terjadi pada usaha saat ini yaitu akibat dari adanya pandemi Covid-19 penjualan produk menjadi sangat menurun hingga. Adanya PPKM menyebabkan masyarakat dilarang melakukan aktivitas di luar rumah maupun mengadakan acara yang membuat kerumunan orang. Hal tersebut tentu mempengaruhi penjualan produk pada usaha UD Karya Tani ini, tentunya dengan penjualan produk yang menurun tersebut menyebabkan omset usaha juga ikut menurun.

Pemilik mengeluhkan bahwa setelah adanya pandemi Covid-19 jumlah penjualan produk menurun terutama pada kegiatan distribusi. Biasanya pengiriman tembakau dilakukan hampir setiap minggunya tetapi berbeda dengan tahun ini karena adanya kebijakan pemerintah, yaitu pemerintah menerapkan berbagai kebijakan salah

satunya yaitu PPKM di beberapa kota-kota besar. Akibat adanya kebijakan tersebut proses distribusi di beberapa tempat yang menjadi wilayah konsumen menjadi terhambat karena penutupan akses masuk ke wilayah tersebut. Sehingga penjualan produk yang sebelumnya mencapai beberapa wilayah di luar kota menjadi berkurang akibat terkendala distribusi, dan penjualan produk akhirnya menjadi menurun. Berdasarkan hasil penelitian di lokasi tulungagung ini yang telah diuraikan pada bagian terdahulu bahwa strategi dalam mengembangkan industry.

Adapun strategi Dinas Perindag dalam mengembangkan industry kreatif sektor perindustrian dan perdagangan adalah:

1. Mewujudkan struktur perekonomian daerah yang tangguh berlandaskan keunggulan kompetitif lokal terutama kontribusi dari pemanfaatan sumber daya alam secara lestari
2. Mendukung pengembangan industri kecil menengah agar dapat meningkatkan produktifitas industri yang berdaya saing
3. Mewujudkan dan mendorong pengelolaan lingkungan bagi industri kecil dan menengah
4. Meningkatkan daya saing daerah sehingga dapat memberikan kontribusi yang sangat berarti, baik bagi pembangunan lokal, regional maupun nasional
5. Mewujudkan standarisasi produk
6. Mewujudkan pertumbuhan ekonomi yang berkesinambungan sehingga memberikan kontribusi terhadap peningkatan pendapatan per kapita penduduk dan penurunan angka pengangguran secara signifikan.

DAMPAK COVID-19 TERHADAP USAHA MIKRO KECIL MENENGAH DI BLITAR

Oleh: Anis Wahyuningtyas

Covid-19 merupakan virus yang didapati di Kota Wuhan, China akhir Desember 2019. Penyebaran virus ini cukup massif di Indonesia. Merujuk data dari Google Berita (2021) di Indonesia telah terdapat 1,33 juta kasus corona, sedangkan di dunia sebanyak 114 juta kasus. Oleh karena penyebarannya yang sangat cepat, World Health Organization menetapkan virus corona sebagai global pandemic sejak 11 Maret 2020. Melihat fenomena pandemic global memaksa pemerintah untuk mengambil langkah-langkah cepat untuk merantas penularan Covid-19 di Indonesia.

Sejak kemunculannya di akhir tahun 2019, dengan cepatnya penyebaran Covid-19, dampak perlambatan ekonomi global mulai dirasakan di dalam negeri, covid-19 juga telah berhasil mengubah pola kehidupan masyarakat secara drastis. Industri pariwisata merupakan salah satu industri yang terdampak oleh penyebaran virus ini. Lesunya sektor pariwisata memiliki efek domino terhadap sektor usaha mikro kecil dan menengah (UMKM). Berdasarkan data, dampak penurunan pariwisata terhadap UMKM yang bergerak dalam usaha makanan dan minuman mikro mencapai 27%. Sedangkan dampak terhadap usaha kecil makanan dan minuman sebesar 1,77%, dan usaha menengah di angka 0,07%. Pengaruh virus Covid-19 terhadap unit kerajinan dari kayu dan rotan, usaha mikro akan berada di angka 17,03%. Untuk usaha kecil di sektor kerajinan kayu dan rotan 1,77% dan usaha menengah 0,01%. Sementara itu,

konsumsi rumah tangga juga akan terkoreksi antara 0,5% hingga 0,8%.

UMKM diakui bahwa memainkan peran penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi, tidak hanya di negara-negara sedang berkembang, tetapi juga dinegara-negara maju (Tambunan, 2012). Di Indonesia definisi UMKM diatur dalam Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 20 Tahun 2008 tentang UMKM. Dalam Bab 1 (Ketentuan Umum), pasal 1 dari UU tersebut, dinyatakan bahwa usaha mikro adalah usaha produktif milik orang-perorangan dan badan usaha perorangan yang memenuhi usaha mikro sebagaimana diatur dalam UU tersebut. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang-perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha mikro atau usaha besar yang memenuhi kriteria usaha kecil sebagaimana telah diatur dalam UU tersebut.

Salah satu penggerak roda perekonomian di Kecamatan Kademangan Blitar adalah berkembangnya sektor industri khususnya industri kecil dan rumah tangga. Keberadaan unit industri besar atau sedang yang mencapai lebih dari 25 unit industri pada di tahun 2016 mampu menyerap tenaga kerja sebanyak kurang lebih 549 orang. Sebagai daerah yang kaya wisata, Kabupaten Blitar juga punya kuliner tradisional khas. Salah satunya yaitu jenang, jajanan legendaris yang selalu ada di setiap hajatan dan hari raya sejak masa lampau. Seiring perkembangan zaman, jenang tak lagi hanya bisa dinikmati setiap hajatan. Pesatnya perkembangan UMKM di Blitar membuat jenang menjadi ikon dan kini menjadi oleh-oleh yang banyak dicari oleh wisatawan.

Salah satu UMKM yang turut merasakan dampak dari pandemic ini yaitu UMKM Omah Jenang. Yang terletak di terletak di Jalan Masjid Utara No. 46, Desa Rejowinangun Kecamatan Kademangan, Blitar, Jawa Timur. Butuh waktu kurang lebih 30 menit perjalanan dari pusat Kota Blitar. Omah Jenang merupakan Usaha Industri Rumahan yang berawal sejak tahun 1985 kemudian turun temurun

dan dikelola oleh para penerusnya. Awalnya jenang dipesan saat ada acara-acara hajatan, kemudian lama-kelamaan dikembangkan untuk oleh-oleh khas Blitar dan dibungkus kecilkecil. Saat ini omah jenang merupakan salah satu hasil industri rumahan yang mampu meningkatkan pendapatan daerah Blitar.

Selain menjadi tempat wisata Omah Jenang sendiri juga menjadi tempat untuk menimba ilmu tentang olahan jenang. Tempat ini telah mendapatkan sertifikat dari Kementerian Riset, Teknologi, dan Pendidikan Tinggi. Omah Jenang merupakan tempat wisata yang sudah dikenal oleh banyak sekali masyarakat selain masyarakat Blitar setempat namun banyak wisatawan yang sering berkunjung langsung untuk melihat bagaimana mengolah jenang itu sendiri. Bahkan Omah Jenang ini sudah sampai ke luar negeri sehingga Omah Jenang ini membantu pendapatan daerah Blitar.

UMKM Omah Jenang menjual produk oleh-oleh khas Blitar yang dipasarkan di dalam serta luar wilayah Blitar. Selama pandemi, UMKM Omah Jenang mengalami penurunan omset secara drastis. Hal tersebut terjadi karena adanya berbagai kebijakan yang telah diterapkan oleh

Pemerintah, seperti Pembatasan Sosial Berskala Besar dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat. Sehingga berkurangnya jumlah pendatang dan wisatawan yang berkunjung di daerah Blitar. Penurunan omset yang sangat drastis juga terbukti dengan dibatalkannya pengiriman produksi jenang ke berbagai wilayah.

Jenang adalah salah satu jajanan khas yang selalu ada di acara hajatan. Dengan datangnya pandemi ini berkurangnya acara hajatan yang ada di Indonesia, hajatan sudah tidak seramai dahulu lagi. Hal ini juga berdampak pada pekerjaan para karyawan di Omah jenang, mereka terpaksa kehilangan pekerjaan karena hal ini. Pandemi covid-19 selain berdampak penurunan penjualan yang signifikan juga menyebabkan banyak orang kehilangan pekerjaannya. Secara garis besar, sejalan dengan pandemi Covid-19 UMKM menghadapi kendala dalam perkembangannya, diantaranya penurunan angka

penjualan, kesulitan bahan baku, penurunan produksi, permodalan, terhambatnya distribusi, dan yang paling parah adalah PHK buruh.

Untuk mengatasi melemahnya sektor UMKM di Kabupaten Blitar Pemerintah Kabupaten Blitar terus berupaya melakukan pemulihan ekonomi ditengah Pandemi Covid-19 di Kabupaten Blitar. Pemerintah Kabupaten Blitar mengakui adanya dampak besar selama Pandemi Covid-19 di sektor UMKM di Kabupaten Blitar, sehingga akan dilakukan upaya pemulihan salah satunya yaitu melanjutkan program Kementerian Koperasi dengan mendata UMKM yang ada di Kabupaten Blitar.

Pemerintah Kabupaten Blitar telah mengeluarkan beberapa kebijakan guna merekonstruksidampak ekonomi UMKM di Kabupaten Blitar di tengah pandemic Covid-19 yaitu dengan membuka layanan hotline 1500 587, mengajukan stimulus daya beli UMKM dan koperasi, program belanja di warung tetangga untuk menggerakkan ekonomi sekitar, restrukturisasi kredit bunga, memasukkan sektor mikro dalam program kartu prakerja, bantuan langsung tunai, hingga relaksasi pajak untuk UMKM. Selain itu Pemerintah Pusat juga memberikan bantuan berupadana hibah kepada UMKM terdampak Covid-19

TIRTA ASIA EKSPORTIR TERBAIK PATUNG BATU DI DESAJATISUMER

Oleh : Siti Nur Alifah

Trowulan merupakan salah satu kecamatan di Mojokerto yang dikenal sebagai pusat kerajaan Majapahit. Terbukti dengan banyaknya temuan bersejarah yang tersebar di wilayah Trowulan, mulai dari bangunan candi, makam pendiri kerajaan Majapahit Raden Wijaya dan Raja keempat Hayam Wuruk, berbagai jenis arca serta lingga yoni dan temuan temuan lainnya yang sampai saat ini masih ada. Penemuan akhir-akhir ini adalah situs kumitir yang masih terus dilakukan ekskavasi. Penemuan benda-benda tersebut di letakkan di museum Trowulan. Dulu sebelum adanya museum, banyak masyarakat yang menemukan barang-barang tersebut khususnya patung, dan menjualnya secara langsung ke tamu-tamu local maupun asing secara diam-diam karena illegal. Setelah berjalannya waktu masyarakatpun mulai berinisiatif untuk membuat duplikat patung-patung temuan tersebut agar bisa dijual tanpa dihantui rasa takut. Merekapun mulai berkreasi dan berinovasi menciptakan sebuah karya patung yang memiliki nilai seni tinggi. Hingga saat ini pengrajin patung menjadi mayoritas mata pencaharaan masyarakat desa Jatisumber.

Desa Jatisumber adalah salah satu wilayah di Trowulan yang merupakan Sentral industry pengrajin patung batu terbesar dan tertua di Indonesia. Banyak tamu local mapun asing yang berkunjung secara langsung untuk berbelanja dan sekedar melihat proses pembuatan mulai dari bongkahan batu yang diproses sedemikian rupa hingga berbentuk patung yang estetik dan memiliki nilai seni

yang tinggi. Tak hanya patung untuk kegiatan peribadatan saja tetapi juga memproduksi berbagai macam bentuk yang digunakan sebagai hiasan atau pajangan dirumah maupun ditaman. Menjadi pengrajin patung batu sebenarnya memiliki resiko yang cukup tinggi, karena dari proses pembuatan mulai dari pemotongan, membuat sketsa dan pengalusan menghasilkan debu dan serpihan batu yang bisa mengganggu system pernafasan. Sudah banyak kasus kematian di dusun jatisumber ini yang diakibatkan karena infeksi paru-paru bahkan paru- paru kering berflekk karena debu yang sudah menumpuk. Bisa dibayangkan bekerja dari pagi hingga sore yang bergelut dengan debu yang dihirup secara langsung dan itu dilakukan setiap hari. Kebanyakan orang yang mengalami gangguan pada siste pernafasan tersebut karena mereka tidak memberi perlindungan dirinya sendiri seperti memakai dobel masker dan kacamata serta pakaian yang menutup tubuh. Apalagi pekerja tersebut adalah perokok aktif bisa dibayangkan seberapa rusak paru-parunya.

Berdiri sejak 2016, Tirta Asia merupakan salah satu UMKM patung batu terbesar di dusun Jatisumber. sejarah singkat berdirinya Tirta Asia diawali dengan pak Ongki yaitu owner Tirta Asia yang berkerja sebagai karyawan di UD. Bronzarindo yang merupakan usaha pembuatan patung cor atau cetak milik sudaranya, kemudian di tahun 2016 Pak Ongky resign dan mulai mendirikan usaha sendiri dengan menjadi reseller patung batu maupun cor atau cetak selama 3 bulan. Dengan bermodal pengetahuan dan wawasan tentang IT yang luas pak ongki mampu menembus pasar internasional untuk memasarkan produknya. Strategi pemasarannya menggunkana strategi marketing digital melalui website. Dengan modal yang cukup besar, strategi pemasaran dan manajemen yang baik, menjadikan Tirta Asia berkembang sangat pesat dan mampu menyerap tenaga kerja baru disekitar wilayahnya dan mengurangi pengangguran. Karena pemasarannya yang luas mengakibatkan permintaan terus meningkat. Dengan modal kurang lebih 800 juta yang terdiri dari pinjaman dana bank dan modal sendiri, Pak ongky

mulai membeli tanah dan mendirikan tempat produksi, disini Pak Ongky hanya focus memproduksi patung batu saja.

Pasar terbesar Tirta Asia ini adalah Eropa seperti Spanyol, Belanda dan UK. Tak hanya Eropa, tetapi wilayah luar lainnya seperti Amerika, Australia dan Asia menjadi pasarnya juga. Produk Tirta Asia ini dikenal karena menjual kualitas mulai dari bahan atau material yang digunakan, kayu untuk packing dan semua yang diguakan diutamakan kualitasnya. Prinsipnya adalah harga boleh lebih mahal tetapi kualitas tidak boleh diturunkan. Untuk material itu sendiri, Pak Ongki sendiri yang menentukan sehingga tidak diragukan lagi kualitasnya. Untuk proses pengerjaan ada berbagai tahap dan pembagiannya. Untuk proses sketsa biasanya pak ongki menunjuk karyawan yang memang sudah berpengalaman hanya ntuk membuat sketsa kemudian proses pemotongan yang menggunakan berbagai macam alat pemotong batu yang penggunaannya berdasarkan kerumitan dan bentuk patung yang akan dibuat. Untuk patung bebtuknya sederhana cukup menggunakan gerinda tangan saja, tetapi untuk membuat relief yang membutuhkan batu berbentuk balok ataupun ubus makan pemotongan menggunakan ala pemotong yang sangat besar dan pemotongan dilakukan di tempat khusus hal ini karena alat yang digunakan membutuhkan tempat yang luas. Setelah pemotongan selesai kemudia mulai membentuk rupa patung itu sendiri yang menggunakan tatah dan martil. Proses terakhir adalah

Penghalusan yang menggunakan amplas khusus untuk batu. Karena cara penghalusan ini sangat sederhana dan gampang maka Pak Ongki menunjuk karyawan yang usianya sudah agak tua untuk mengerjakan ini agar mereka tetap produktif tanpa harus mengeluarkan tenaga yang besar. Proses yang terakhir adalah packing dan stuffing di countainer. Pemilihan kayu untuk packing sangat penting mengingat pengiriman yang membutuhkan waktu lama. Kayu yang akan digunakan sebelumnya dioven terlebih dahulu dan di pproses agar kayu-kayu tersebut tahan jamur. Belajar dari pengalaman saja hanya karena jamur dikayu, pihak ekspedisi tidak mau menerima dan barang dikembalikan akibatnya mengalami

kerugian. Keunggulan produk yang dimiliki Tirta Asia adalah mampu menghasilkan bentuk-bentuk baru yang sebelumnya belum pernah ada. Keunikan-keunikan tersebut yang menjadi ciri khas Tirta Asia. Patung-patung roduksi Tirta Asia ini mampu bersaing dengan patung-patung hasil produksi dari muntilan Jawa Tengah serta dari Bali itu sendiri. Jika dibandingkan dengan patung produksi Muntilan, Patung dari trowulan ini memiliki tekstur batu yang halus dan pori-pori batu yang kecil sehingga batu tidak mudah rapuh. Jika dibandingkan dengan patung produksi bali itu sendiri bentuknya masih kurang baik daripada patung dari trowulan, maka tak heran jika kebanyakan patung yang dijual dibali adalah hasil produksi dari trowulan khususnya dari wilayah dusun jatisumber.

UMKM Tirta Asia ini sangat berpotensi karena mampu menciptakan lapangan kerja baru untuk masyarakat sekitar dan meningkatkan taraf hidup mereka. Dari segi wilayah, sangat bagus karena wilayah trowulan sangat berpotensi dalam bidang pariwisata. Saya jadi punya bayangan dan mimpi jika melihat potensi yang ada seperti ini. Saya akan menciptakan paket trip edukasi dimana didalamnya berisikan perjalanan berkeliling trowulan melihat situs-situs bersejaah kemudian melihat “kampung patung” yang ada di Desa Jatisumber ini dan bekerjasama dengan pak Ongky pemilik Tirta Asia untuk memberikan edukasi dan praktik singkat cara pembuatan patung mulai dari pengenalan material dan peralatan yang dibutuhkan, proses pembuatan mulai dari pembuatan sketsa, pemotongan, perapian, penghalusan dan packing. Kemudian saya akan mendirikan pusat oleh-oleh yang dikemas sedemikian rupa yang didalamnya saya akan isi dengan patung-patung produksi Tirta Asia tersebut. Dengan trip tersebut akan menjadi umpan untuk membuka usaha baru diberbagai bidang seperti penginapan, villa bahkan perhotelan. catering dan restaurant, tour leader atau guide dan lainnya. Harapan saya adalah bisa menyerap tenaga kerja baru dari berbagai macam lulusan dan meningkatkan taraf hidup masyarakat.

PERAN UMKM DALAM MENSEJAHTERAKAN MASYARAKAT SEKITAR

Oleh: Adinda Arza Putri

Dalam perekonomian Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah kelompok usaha yang memiliki jumlah paling besar. Selain itu, kelompok ini terbukti tahan terhadap berbagai macam guncangan krisis ekonomi. Maka sudah menjadi keharusan untuk melakukan penguatan kelompok UMKM yang melibatkan banyak kelompok. Kriteria usaha yang termasuk dalam UMKM telah diatur dalam payung hukum berdasarkan Undang-Undang.

Sejak maret 2020 para pelaku usaha mengalami rintangan yang begitu berat. Yaitu munculnya virus Corona (Covid-19) yang sampai tahun ini masih belum menghilang. Akibat adanya pandemi Covid-19, pemerintah mengeluarkan kebijakan *lockdown*, *social distancing*, PSBB, PPKM dan sebagainya untuk menghindari penularan virus tersebut. Adanya berbagai kebijakan tersebut akhirnya berdampak terhadap penurunan pejualan maupun omzet perusahaan.

Tulungagung merupakan sebuah kabupaten yang berada dibagian selatan jawa Timur. Sebagai masyarakatnya bermata pencaharian sebagai petani. Salah satunya yaitu petani tembakau, tembakau merupakan bahan baku utama dalam industri rokok. Bagian tanaman yang mempunyai nilai ekonomis yaitu daun, selain bahan baku rokok tembakau juga dimanfaatkan sebagai kunyahan (jawa: susur), terutama untuk kalangan ibu-ibu di pedesaan. Tanpa

adanya budidaya tembakau, industri rokok maupun pemasaran tembakau dan rokok tidak akan mungkin berlangsung sebab tidak ada yang diolah maupun dipasarkan, namun tetap tidak dapat dipungkirkibahwa peran subsistem yang lain mutlak diperlukan.

Terutama di desa Waung yaitu tempat saya tinggal, ada banyak penduduk yang bergelut pada usaha yang berkaitan dengan tembakau. Yang paling banyak yaitu petani tembakau dan beberapa Usaha yang menerima hasil panen tembakau dari petani untuk di jual lagi, biasa di sebut dengan pengepul. Di desa Waung kecamatan Boyolangu para petani menjual hasil pertaniannya kepada seorang distributor (lebih tepatnya pengepul), dimana pengepul ini akan memasarkan atau menjual lagi hasil pertanian tersebut kepada pabrik-pabrik, atau sesama pengepul. Sebelum menjualnya lagi, beberapa pengepul mengolah tembakau dulu, yaitu melakukan penyelipan dan proses mengopen tembakau.

Salah satu UMKM yang berkaitan dengan tembakau salah satunya yaitu Usaha dagang milik bapak Sukram yang terletak di desa Waung Kecamatan Boyolangu, berdiri sejak tahun 2014. Yang bergerak dalam bidang Distribusi tembakau. Usaha ini dirintis oleh Bapak Sukram

Selaku pemilik usaha ini. Sebelumnya bapak Sukram hanya menjual hasil pertanian milik ayahnya, namun beberapa tahun kemudian para petani mulai menawarkan hasil pertaniannya kepada bapak sukram. Pengiriman tidak hanya di Tulungagung tetapi juga sampai luar kota bahkan luar pulau. Tidak hanya sebagai pengepul, UD Karya Tani memiliki mesin selip yang di gunakan untuk proses penyelipan agar tembakau menjadi halus dan mesin oven di gunakan untuk mengoven tembakau agar tidak menjamur. Dengan adanya mesin selip dan mesin oven di UD Karya Tani, bapak sukram bisa menjualnya langsung ke pabrik rokok dan juga bisa menjual ke sesama pengepul. Dengan begitu bapak Sukram mempunyai banyak saluran dan membuat usahanya semakin berkembang.

Dalam menjalankan bisnis tentunya tidak luput dari yang namanya permasalahan. Permasalahan yang terjadi pada usaha saat

ini yaitu akibat dari adanya pandemi Covid-19 penjualan produk menjadi sangat menurun hingga. Adanya PPKM menyebabkan masyarakat dilarang melakukan aktivitas di luar rumah maupun mengadakan acara yang membuat kerumunan orang. Hal tersebut tentu mempengaruhi penjualan produk pada usaha UD Karya Tani ini, tentunya dengan penjualan produk yang menurun tersebut menyebabkan omset usaha juga ikut menurun.

Pemilik mengeluhkan bahwa setelah adanya pandemi Covid-19 jumlah penjualan produk menurun terutama pada kegiatan distribusi. Biasanya pengiriman tembakau dilakukan hampir setiap minggunya tetapi berbeda dengan tahun ini karena adanya kebijakan pemerintah, yaitu pemerintah menerapkan berbagai kebijakan salah satunya yaitu PPKM di beberapa kota-kota besar. Akibat adanya kebijakan tersebut proses distribusi di beberapa tempat yang menjadi wilayah konsumen menjadi terhambat karena penutupan akses masuk ke wilayah tersebut. Sehingga penjualan produk yang sebelumnya mencapai beberapa wilayah di luar kota menjadi berkurang akibat terkendala distribusi, dan penjualan produk akhirnya menjadi menurun.

Dengan adanya pandemi Covid-19 mau tidak mau UD Karya Tani harus beradaptasi dengan situasi baru yang mana dalam situasi ini mengharuskan pelaku usaha untuk memutar otak agar dapat bertahan dan tetap berkembang di tengah pandemi Covid-19 yang terjadi. Pemilik usaha tetap melakukan proses produksi yaitu penyelipan dan pengovenan. Karena pabrik rokok yang membeli tembakau dari UD Karya Tani tetap memproduksi rokok. Sehingga pengiriman tetap berlanjut dan UD Karya Tani tidak melakukan pemberhentian karyawan. Untuk para petani, sesuai visi misi UD Karya Tani yaitu membantu mensejahterakan masyarakat pemilik usaha tetap menerima tembakau dari para petani dengan harga hanya menurun sedikit dan para petani juga menyetujuinya. Untuk kegiatan distribusi UD Karya Tani terpaksa harus berhenti karena adanya PPKM, tetapi pemilik usaha tetap melakukan kegiatan pengovenan dan penyelipan karena tembakau yang sudah di selip atau oven bisa bertahan lama dalam proses penyimpanan. Dalam

kegiatan distribusi tetap berlangsung tetapi pada daerah-daerah tertentu.

UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam mensejahterakan masyarakat, dengan membuka lapangan pekerjaan dan menambah pendapatan masyarakat. Seperti halnya peranusaha UD Karya Tani. Usaha ini sangat berpengaruh pada masyarakat desa Waung karena UD Karya Tani merupakan usaha yang bergerak pada bidang distribusi dan juga produksi. Di desa Waung pada saat musim panas rata-rata petani menanam tembakau. Dalam kegiatan distribusi UD Karya Tani sudah meningkatkan kesejahteraan para petani tembakau, alasannya yaitu UD Karya Tani menampung hasil olahan dari petani kemudian di perjualbelikan ke pasar yang lebih besar. Sehingga para petani tidak perlu bingung-bingung mencari pihak yang mau membeli hasil pertanian tembakaunya.

Untuk kegiatan produksi, UD Karya Tani mengolah tembakau hasil pertanian ke dalam proses penyelipan dan pengovenan. Tembakau yang sudah di selip maupun di oven akan di masukkan kedalam karung-karung dan siap di antar ke pembeli dalam kota maupun luar kota. Pada proses ini UD karya tani memerlukan beberapa karyawan, yaitu pada bagian penyelipan, bagian pengovenan, dan bagian pengantaran (supir). Dalam hal ini UD Karya Tani mengambil karyawan dari masyarakat sekitar. Dengan direkrutnya tenaga kerja bisa menambah penghasilan masyarakat sekitar serta mengurangi jumlah pengangguran

Dengan adanya usaha UD Karya Tani ini kesejahteraan masyarakat mulai meningkat dilihat dari kebutuhan yang bisa terpenuhi dengan baik. Usaha ini membawa dampak positif bagi masyarakat sekitar karena mereka merasa diuntungkan dengan adanya peluang kerja tersebut dan para petani juga merasakan hal yang sama apalagi di masa pandemi seperti ini.

DAMPAK ADANYA COVID 19 TERHADAP TINGKAT PENJUALAN UMKM (USAHAMIKRO, KECIL DAN MENENGAH) DI DESA SUMBERKEMBAR BINANGUN BLITAR

Oleh: Niken Lorensa

Dampak adanya covid 19 yang terjadi saat ini telah memberikan dampak terhadap berbagai sektor, diantaranya sektor industri seperti UMKM. Pandemi covid 19 memberikan dampak yang sangat signifikan terhadap perekonomian domestik dimana kondisi ini telah terlihat dalam pertumbuhan ekonomi di provinsi jawa timur yang awalnya tumbuh sebesar 3,04 persen pada triwulan I jauh dari rata-rata pada periode yang sama berada di angka 5,55 persen. Dimasa pandemi covid 19 ini, hampir semua usaha seperti UMKM mengalami kontraksi, namun terdapat beberapa lapangan usaha yang mengalami pertumbuhan positif. Seperti halnya UMKM yang adadisalah satu kabupaten di Provinsi Jawa Timur yaitu Kabupaten Blitar yang UMKMnya terletak di desa Sumberkembar.

Kondisi yang dialami oleh usaha mikro, kecil dan menengah (UMKM) dimana proporsi usaha mikro kecil (UKM) mendominasi aktivitas ekonomi. Peran UMKM di desa Sumberkembar cukup signifikan. Akan tetapi, dengan adanya pandemi covid 19 UMKM di desa Sumberkembar memaksa setiap usaha untuk memutar haluan strateginya bahkan ada beberapa yang mengalami krisis. UMKM mengalami berbagai permasalahan seperti penurunan penjualan, permodalan, distribusi terhambat dan kesulitan bahan baku. Dengan begitu pemerintah memiliki peran penting dalam meningkatkan sektor

UMKM untuk dapat berkembang ditengah Covid 19. Seperti halnya UMKM di desa Sumberkembar karena adanya Covid 19 menjadikan banyak UMKM yang tertutup atau mengalami kebangkrutan. Diakibatkan karena kurangnya pemasukan atau penjualan dan tidak adanya bahan baku yang memadai.

Karena adanya pandemi covid 19 memberikan dampak negatif bagi UMKM dengan dampak yang paling signifikan penurunan penjualan sehingga perlu adanya perubahan perilaku pemasaran produk UMKM yaitu dengan menggunakan pemasaran digital baik pemanfaatan medsos maupun memasarkan produk melalui marketplace seperti online shop dari Whatsapp, Facebook dan Instagram dan di e-commers yang sudah terkenal seperti Tokopedia, bukalapak , shoppe dan lain sebagainya. Dengan begitu pemerintah melakukan upaya dalam mendorong UMKM untuk go digital yaitu dengan Gerakan Bangga Buatan Indonesia serta melakukan pendampingan pemasaran online hal ini karena hanya 38,7 persen UMKM yang memanfaatkan Internet. Permasalahan berikutnya yaitu kesulitan bahan baku dan permodalan. Oleh karena itu, perlu adanya sinergi baik antar pelaku UMKM maupun instansi pembina UMKM dalam mendampingi UMKM di masa pandemic covid 19 untuk mencari bahan baku dan permodalan dengan bunga ringan.

Dengan begitu pemerintah telah membuat Program Pemulihan Ekonomi Nasional untuk meringankan beban UMKM yaitu berupa insentif pajak bagi pelaku UMKM yang memiliki omset dibawah 4,8 miliar per tahun, relaksasi dan restrukturisasi kredit, serta bantuan modal usaha. Pemerintah baik Pusat maupun Pemerintah Daerah serta BUMN harus menjadi *buffer* dalam ekosistem usaha UMKM terutama dalam masa pemulihan ekonomi. UMKM dapat masuk dalam bela pengadaan yaitu proses pengadaan barang pemerintah khusus untuk UMKM. Selain itu, pesatnya pertumbuhan industri *financial technology* dapat menjadi salah satu alternatif permodalan bagi UMKM. Kehadiran fintech P2P lending, khususnya untuk menjangkau masyarakat yang tidak terjangkau pinjaman disebabkan tidak memenuhi kriteria perbankan dan perusahaan pembiayaan. Beberapa rekomendasi yang dapat diberikan yaitu UMKM dapat

memanfaatkan media sosial sebagai media pemasaran, UMKM harus fokus pada kebutuhan konsumen dengan mencari produk yang sedang diminati lewat marketplace, Selalu berinovasi dan kreatif dalam produk maupun layanan sesuai dengan perubahan perilaku konsumen, UMKM dapat mengembangkan jejaring, saling bantu usaha satu sama lain, Merencanakan ulang pendapatan dan biaya dengan melakukan efisiensi dan memanfaatkan teknologi. Permodalan fintech dapat menjadi alternatif dalam memperluas akses permodalan.

Selain itu Pandemi Covid-19 berdampak pada perubahan tatanan kehidupan sosial serta menurunnya kinerja ekonomi bagi sebagian besar negara di dunia. Perekonomian Indonesia juga mengalami dampak signifikan, berbagai Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merasakan kemacetan bisnis. Pandemi harus dihadapi dengan melakukan beberapa hal agar bisnis yang dijalankan tetap bisa bertahan bahkan tumbuh, yaitu dengan cara inovasi produk, mempersiapkan diri untuk skenario terburuk, *same day delivery*, memanfaatkan e-commerce dan fitur-fiturnya.

Kegiatan yang merupakan pengabdian kepada masyarakat tersebut dilakukan secara terbatas dan dengan protokol kesehatan ketat. Fokus bisnis karena banyak pelaku bisnis lebih senang berganti-ganti usaha sebelum usahanya itu *settle*. Padahal sering berganti-ganti usaha akan menyebabkan *start-up* bisnis atau UMKM ini tidak bisa berkembang karena keinginan yang begitu menggebu-gebu dan bisnis utamanya justru gagal.

Seperti yang kita ketahui bahwa bisnis UMKM menjadi salah satu sektor yang paling merasakan dampak wabah Virus Corona (Covid-19). Krisis ekonomi akibat pandemi Covid-19 telah berdampak terhadap kelangsungan usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM). Berbeda pada saat krisis moneter tahun 1998 di mana UMKM betul betul menjadi penyelamat ekonomi nasional yang pada saat itu mampu meningkat hingga 350 persen ketika banyak usaha besar yang kolaps. Namun pada saat pandemi Covid-19 saat ini, justru UMKM yang sangat terdampak. Dampak dari sulitnya berusaha mengakibatkan banyaknya tenaga kerja yang terpaksa di rumahkan.

Di saat masa pandemi terjadi perubahan pola konsumsi barang dan jasa masyarakat dari offline ke online. Pelaku UMKM pasti kesulitan dalam mencapai target-target yang harus dicapai saat perekonomian terganggu. Perubahan pola tersebut, seyogyanya diikuti pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar dapat survive, serta bisa berkembang sehingga mampu menghadapi kondisi new normal.

Digitalisasi menjadi sebuah kebutuhan penting, terbukti di Masa Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) memberikan kenaikan pada pemanfaatan e-learning, eCommerce, literasidigital, permintaan delivery, dan kebutuhan alat kesehatan/kebersihan. Namun kita tidak dapat memungkiri adanya permasalahan digitalisasi UMKM. Di beberapa daerah terpencil keterbatasan akses internet masih menjadi kendala. Pemahaman dari pelaku UMKM terhadap teknologi, pemasaran online terbatas, proses produksi dan akses pasar daring yang masih dinilai belum cukup maksimal. Selanjutnya, konsumen masih merasa tak aman dalam melakukan transaksi digital.

Permasalahan ini yang perlu diselesaikan, kegiatan Kuliah Kerja Nyata ini sebagai salah satu program yang memacu diri saya untuk mengatasi permasalahan tersebut. kegiatan KKN Pencerah ini juga merupakan salah satu wadah untuk saya membantu warga yang terdampak pandemi Covid-19.terutama warga sekitar tempat tinggal saya. melalui program kerja “Pelatihan serta Pendampingan UMKM Menuju Digital Marketing” saya mencoba berfikir setidaknya membantu mambangkitkan semangat juang para pemilik usaha UMKM untuk tetap melanjutkan usahanya serta tidak putus asa.kegiatan yang saya lakukan selama KKN Pencerah ini terbilang cukup optimal, dimana sasaran UMKM saya terus mengalami peningkatan yang cukup signifikan dibandingkan dengan sebelum adanya kegiatan KKN Pencerah ini.

KEBERAGAMAN UMKM YANG TERDAPAT DI DESA RINGINPITU

Oleh : Oktavia Putri Kharisma

Desa Ringinpitu adalah salah satu desa yang terletak di Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung. Desa Ringinpitu terbagi menjadi 3 dusun yaitu Dusun Ringsari, Dusun Ringinagung, dan Dusun Ringinputih. Keadaan perekonomian Desa Ringinpitu bisa dikatakan sebagai desa yang maju karena mayoritas dari penduduk Desa Ringinpitu merupakan seorang pekerja baik di sektor swasta maupun ranah pemerintahan seperti halnya ada yang menjadi dokter, dosen, PNS, wartawan, buruh pabrik, petani dan tidak sedikit juga yang membuka usaha industri rumahan. Desa Ringinpitu memiliki banyak UMKM seperti usaha konveksi, usaha mebel, makanan ringan seperti kletek, bawang goreng, dll. Berdasarkan keterangan dari beberapa pelaku UMKM yang berada di Desa Ringinpitu dana atau modal untuk memulai suatu usaha merupakan uang tabungan yang diperoleh dari penghasilan masing-masing warga. Rata-rata UMKM ini dirintis oleh warga Desa Ringinpitu sendiri, tidak memperoleh bantuan dana sepesepun dari pemerintah desa. Hal ini didukung dengan kualitas sumber daya manusia (SDM) Desa Ringinpitu yang baik, kreatif dan inovatif karena mayoritas Pendidikan terakhir dari penduduk Desa Ringinpitu adalah SMA maupun sarjana sehingga masyarakat Desa Ringinpitu pandai membaca dan memanfaatkan peluang yang ada misalnya lokasi Desa Ringinpitu dekat dengan RUSUNAWA, dekat dengan beberapa kampus besar sehingga penduduk memanfaatkan keadaan tersebut dengan membuka kos-kosan, membuka toko kecil

yang menjual sembako serta kebutuhan sehari-hari lainnya meskipun di Desa Ringinpitu sendiri juga terdapat beberapa minimarket seperti indomart dan alfamart namun antusias pembeli untuk berbelanja di toko-toko kecil juga masih banyak.

Disini saya akan fokus membahas mengenai UMKM yang banyak di jumpai di Desa Ringinpitu dimana keberadaan dari adanya UMKM ini memiliki dampak yang cukup baik dan sangat membantu perekonomian masyarakat Desa Ringinpitu karena dengan berdirinya UMKM otomatis juga membuka lapangan pekerjaan baru sehingga menyebabkan angka pengangguran di Desa Ringinpitu sangat kecil serta minimnya tindakan kriminalitas.

UMKM yang ada di Desa Ringinpitu salah satunya yaitu “Mebel Hikmah” berdiri sejak tahun 2002 yang didirikan oleh Bapak Sukirji yang letaknya berada di Dusun Ringinagung, padaawal mula memulai usaha mebel Bapak Sukirji melakukan semua pekerjaan mulai dari belanja kayu sampai jadi sebuah almari,meja atau kursi yang siap pakai bahkan proses pengiriman ke rumah pembeli semua dilakukannya sendiri karena belum berani merekrut pegawai dengan alasan takut tidak bisa membayar pegawai-pegawai tersebut hanya biasanya dibantu oleh anaknya itupun tidak bisa membantu secara penuh karena pada saat itu anak dari Bapak Sukirji masih sekolah. Mebel Hikmah buka setiap hari mulai jam 08.00-17.00 WIB. Karena permintaan dari konsumen semakin meningkat dan Bapak Sukirji merasa tidak sanggup jika dilakukannya sendiri sehingga pada tahun 2007 Bapak Sukirji merekrut 4 pegawai dan hingga saat ini Mebel Hikmah masih tetap ramai dan menjadi salah satu tujuan konsumen apabila ingin berbelanja furniture, saat ini Bapak Sukirji memiliki 10 pegawai. Keunggulan dari Mebel Hikmah jika dibandingkan dengan mebel-mebel yang lain harganya yang ditawarkan lebih murah serta kualitasnya tidak kalah saing dengan mebel-mebel yang sudah terkenal. Saat ini Mebel hikmah selain menjual furniture seperti meja, kursi, almari juga menjual pelengkapya seperti bantal, guling, tempat minum, tempat buah, vas bunga, dll. Bapak Sukirji belum terpikirkan untuk membuka cabang dari mebel hikmah karena selain usaha mebel, Bapak Sukirji juga memiliki usaha budidaya ikan

gurami yang dirintis kurang lebih sudah sekitar 5 tahunan. Target pasar dari Mebel Hikmah pada awalnya hanya lingkup Kabupaten Tulungagung saja namun sampai saat ini mebel hikmah sudah melakukan pendistribusian ke seluruh karisidenan kediri (Blitar, Trenggalek, Kediri dan Tulungagung)

UMKM yang ada di Desa Ringinpitu selain Mebel Hikmah yaitu “Konveksi Cynthia” Konveksi Cynthia yaitu sebuah konveksi yang memproduksi seragam sekolah, seragam komunitas atau partai, baju muslim, mukena, dll, Konveksi Cynthia didirikan oleh Ibu Indah pada tahun 2007 dengan berbekal ketrampilan yang diperoleh saat menempuh sekolah menengah kejuruan jurusan tata busana dengan modal awal memulai usaha konveksi berasal dari tabungan pribadi dari Ibu Indah beserta suaminya. Saat ini Ibu Indah memiliki 7 pegawai dimana semua pegawai-pegawai tersebut merupakan penduduk Desa Ringinpitu yang sebelumnya mayoritas pekerjaannya sebagai ibu rumah tangga. Berdasarkan keterangan dari pemilik Konveksi Cynthia keuntungan yang didapat tidak menentu karena bisa dikatakan rame pesanan tidak setiap hari namun musim musiman misalnya musim ajaran baru, perayaan ulang tahun Negara Indonesia

Bulan agustus, musim kampanye, dll. Promosi yang diterapkan konveksi Cynthia yaitu melalui metode mulut ke mulut, Ibu Indah sebagai pemilik konveksi Cynthia beranggapan apabila dalam proses melayani baik dan tulus dari hati insyaallah pasti akan banyak yang mempercayakan baju/seragamnya kepada konveksi Cynthia.

Selain usaha mebel dan konveksi, di Desa Ringinpitu juga banyak ditemukan pengusaha kos-kosan. Misalnya usaha kos yang dimiliki oleh Bapak Sunyoto ini terletak di Dusun Ringinsari yang lokasinya menurut saya sangat strategis karena berdekatan dengan dua kampus besar yaitu Stikes Utama Abdi Husada dan IAIN Tulungagung. Sebelum berdiri kos-kosan berlantai dua yang terdiri dari 9 kamar ini awalnya merupakan sebuah halaman luas yang digunakan untuk taman, akhirnya dengan pertimbangan setiap tahunnya IAIN Tuungagung menerima ribuan mahasiswa yang otomatis nantinya kos-kosan dekat kampus akan penuh serta di

bangunnya kampus II Stikes Utama Abdi Husada yang lokasinya berada di Desa Ringinpitu akhirnya Bapak Sunyoto memberanikan untuk mengubah taman yang dimiliki menjadi sebuah kos-kosan berjumlah 9 kamar. Harga dari masing-masing kamar bervariasi untuk lantai 1 berkisar Rp.500.000 dengan fasilitas kamar mandi dalam sedangkan untuk lantai 2 Rp.400.000/kamar di mana kamar mandinya berada di luar kamar. Masing-masing kamar dilengkapi dengan Kasur, almari dan meja serta free wifi.

Berdasarkan keterangan UMKM-UMKM diatas, adanya pandemi covid-19 sangat berdampak hampir ke semua sektor terutama bagi pelaku UMKM. Hal ini cukup dirasakan oleh Ibu Indah selaku pemilik dari Konveksi Cynthia karena adanya covid 19 ini menyebabkan sekolah di lakukan secara daring sehingga biasanya saat musim ajaran baru selalu ramai pesanan seragam selain itu juga kegiatan-kegiatan yang sifatnya mengumpulkan masa juga dilarang sehingga hampir 1 tahun lebih ini terjadi penurunan omset yang cukup signifikan, hal yang sama juga dirasakan oleh Bapak Sunyoto selaku pemilik salah satu kos-kosan.

PERAN UMKM DALAM MENINGKATKAN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT SERTA PERKEMBANGAN PEREKONOMIAN DESA SODO KECAMATAN PAKEL KABUPATEN TULUNGAGUNG.

Oleh : Ayu Oktavi Madalena

Desa Sodo merupakan salah satu desa yang terletak di Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung Jawa Timur. Menurut info turun temurun yang saya dapat dari masyarakat, bahwa sejarah nama Desa Sodo berasal dari nama seseorang yaitu “KIBUYUT SEPUH JOKO MURSODO”. Beliau adalah pendiri Desa Sodo bersama KI BURONO yang berasal dari Dusun bareng salah satu wilayah Mataram Jawa Tengah. Sebelum menjadi Desa Sodo, wilayah ini merupakan bagian dari wilayah Kademangan yang berada di onder Distrik Jathus, yang terbagi menjadi dua Kademangan Sodo. Desa Sodo sendiri terbagi menjadi lima wilayah dusun, yang pertama Dusun Sodo, yang kedua Dusun Pelem, yang ketiga Dusun Jambe, lalu yang keempat Dusun Ngaglik, dan yang terakhir adalah Dusun Mangu. Dengan batas wilayahnya disebelah utara yaitu desa pakel, pada sebelah timur berbatasan dengan Desa Ngebong, sebelah selatan dengan Desa Duwet, dan sebelah Barat yang berbatasan dengan Desa Sukoanyar.

Desa Sodo ini memiliki visi yaitu terbangunnya tata kelola pemerintah desa yang baik dan bersih guna mewujudkan Desa Sodo yang adil, makmur dan sejahtera. Selain itu Desa Sodo juga

mempunyai misi yang diantaranya adalah menyelenggarakan urusan pemerintah desa secara demokratis, terbuka, dan bertanggung jawab sesuai dengan peraturan perundang-undangan, peningkatan mutu dan layanan aparatur pemerintahan desa, guna meningkatkan kualitas pelayanan kepada masyarakat, menyelenggarakan pemerintahan desa yang bebas dari praktek korupsi, kolusi, dan nepotisme dan segala bentuk penyelewengan lainnya, meningkatkan perekonomian masyarakat melalui penciptaan lapangan pekerjaan seluas-luasnya dengan berdasarkan potensi desa, dan menciptakan kondisi masyarakat Desa Sodo yang aman, kondusif, tertib dan damai.

Untuk letaknya sendiri bisa dikatakan cukup strategis, dimana wilayahnya dilewati oleh jalan utama yang tentu saja menjadikan desa ini cukup ramai. Karena tempat yang strategis ini, maka para warga memanfaatkannya sebagai ladang usaha. Masyarakat Desa Sodo banyak yang membuka usaha sendiri, entah itu berjualan sembako, makanan, usaha ternak, usaha kerajinan dan sebagainya. Selain usaha sendiri milik pribadi, di Desa Sodo juga terdapat sebuah Badan Usaha Milik Desa (BUMDES). Dengan adanya BUMDES ini membuat desa Sodo menjadi lebih berkembang dan maju. Namanya adalah Badan Usaha Milik Desa Budiluhur yang terletak di Dusun Mangu, Desa Sodo Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung. BUMDES tersebut menyediakan berbagai jenis minuman kemasan dan juga bisa melayani pembelian grosir.

Disini saya akan membahas mengenai UMKM yang terdapat di Desa Sodo. Untuk usaha yang paling banyak digeluti adalah usaha dibidang makanan. Usaha kuliner yang telah dijalankan antara lain, ada yang menjual bakso, mie ayam, nasi pecel hingga jajanan-jajanan lainnya yang banyak berjejer dipinggir jalan utama. Bahkan ada salah satu kedai bakso yang cukup terkenal yang bisa dikatakan merupakan salah satu kedai yang patut dikunjungi saat melewati Desa Sodo yaitu Bakso Populer. Kedai yang berdiri sekitar tahun 2010 ini cukup ramai pembeli, dengan total karyawan saat ini mencapai 5 orang. Selain pedagang kuliner, terdapat juga masyarakat yang menjual bahan pokok atau sembako yang tentunya

juga ikut serta dalam memajukan kegiatan perekonomian di Desa Sodo. Yang dulunya wilayah Desa Sodo masih sepi, semakin kesini semakin ramai berkat adanya para pedagang, ini juga membuat kemajuan bagi desa.

Untuk usaha yang selanjutnya adalah pembudidayaan (ternak) hewan, yaitu ikan lele. Ikan lele menjadi salah satu ikan yang sering dibudidayakan oleh masyarakat. Ikan jenis ini memang menjadi favorit sebagai lauk diberbagai warung makan. Permintaan pasar yang tinggi mendorong banyak masyarakat mulai menekuni usaha budidaya ikan lele. Di Kabupaten Tulungagung memiliki banyak pembudidaya ikan lele salah satunya di Desa Sodo Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung ini. Budidaya ikan lele ini banyak dilakukan dipekarangan rumah, dan dengan menggunakan kolam terpal agar air tidak mudah meresap dan habis. Untuk pakannya biasanya mereka menggunakan pelet. Sebenarnya perawatan ikan lele termasuk yang paling mudah, jika perawatannya dilakukan dengan cara yang tepat, maka pelaku usaha akan meraup keuntungan yang sangat melimpah. Selain ikan lele mayoritas warga Desa Sodo membudidayakan hewan ternak seperti ayam, bebek, kambing, dan sapi. Untuk pakan harian biasanya warga memanfaatkan lahan yang ditumbuhi pepohonan, dan dijadikan makanan sehari-hari untuk kambing dan sapi mereka. Sementara untuk ayam dan bebek biasanya warga memberi makan bekatul dan ada makanan tambahan untuk bebek yaitu keong sawah yang di potong-potong kecil. Dengan hasil dari hewan ternak tersebut, yang bisa berupa telur atau bahkan hewan ternak itu sendiri yang kemudian nantinya dijual dan menghasilkan keuntungan.

Sebagian masyarakat Desa Sodo lainnya membuat usaha rumahan dengan membuat kerajinan dari batu. Dengan batu tersebut warga menampilkan kreatifitasnya dengan membuat bak mandi, patung, wastafel, meja, kursi, hiasan rumahan, hingga perabot rumah tangga, dll. Ada juga batu yang dibuat dengan potongan persegi/persegi panjang dipotong kecil-kecil kemudian batu tersebut dibersihkan dan ditata sedemikian rupa lalu ditempel dengan menggunakan lem batu dan hasilnya bisa dijadikan lantai, tekel,

dinding dll. Bahkan beberapa hasil kerajinan tersebut sudah ada yang di impor keluar negeri, karena kualitasnya yang sudah tidak diragukan lagi. Selain kerajinan batu, di Desa Sodo ada juga pengrajin kasur kapuk yang legendaris dan cukup terkenal yang berdiri sekitar tahun 2005 dan masih bertahan hingga saat ini. Kerajinan kasur kapuk dari Desa Sodo ini sudah terkenal akan kualitasnya, jahitannya yang rapi dan awet tentunya membuat pembelinya merasa puas. Biasanya mereka membeli bahan baku kapuk dari para petani agar harganya lebih murah. Namun tidak jarang juga mereka membeli kapuk dari pengepul yang sudah ada. Untuk proses produksinya sendiri masih manual dijahit tangan, meskipun dikerjakan secara manual tetapi dapat dipastikan kualitas dan kerapihannya tetap jadi yang utama. Namun sayangnya beberapa masyarakat kini sudah mulai beralih dari kasur kapuk tradisional ke kasur *springbed*. Inilah yang menjadi tantangan tersendiri bagi pelaku usaha untuk tetap mempertahankan usahanya.

Dengan adanya berbagai macam UMKM yang berkembang di Desa Sodo, ini tentunya sangat membantu akan pertumbuhan perekonomiannya. Yang dulunya kebanyakan hanya berprofesi sebagai petani, kini sudah bisa membuka usahanya sendiri yang bisa dikatakan penghasilan mereka juga cukup banyak disetiap bulannya. Biasanya para pelaku usaha di Desa Sodo memperkerjakan masyarakat sekitar yang masih menganggur, kebanyakan para ibu rumah tangga. Tentunya ini juga membantu menambah lapangan pekerjaan bagi orang yang membutuhkan serta mengurangi populasi pengangguran. Ini juga akan meningkatkan kesejahteraan masyarakatnya secara signifikan.

PELUANG DAN TANTANGN UMKM DALAM UPAYA MEMPERKUAT PEREKONOMIAN DITENGAH PANDEMI COVID 19

Oleh :Ryan Alfarizzi Qurrata A'yun

Adanya Gerakan dukungan UMKM di Indonesia disambut baik oleh pelaku bisnis khususnya bagi para wirausaha muda atau industri perumahan (home industry) yang terus tumbuh berkembang pesat dan berdikari, Pada tanggal 04 Juli 2008 Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan Undang-Undang Nomor 20 yang berisikan mengenai pemberlakuan atas usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), Dengan adanya Undang-Undang tersebut maka UMKM memiliki landasan payung hukum yang kuat untuk menjadi salah satu sektor ekonomi nasional yang harus diberdayakan dan dikembangkan untuk bisa memberikan kontribusi bagi pertumbuhan ekonomi nasional. Diawal tahun 2020 ini, serangan wabah covid 19 yang terjadi secara global hampir di seluruh dunia termasuk di Indonesia telah memicu sentimen negatif terhadap berbagai lini bisnis khususnya bisnis UMKM. Dampak negatif akibat wabah Covid 19 ini menghambat pertumbuhan bisnis UMKM dimana pergerakan bisnis UMKM yang memerlukan ruang pameran atau promosi terhalang dengan adanya Physical distancing dan adanya gerakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang dianggap akan mampu mempercepat penanggulangan dan pencegahan penyebaran Covid 19 yang semakin meluas di Indonesia. Secara umum sebenarnya Peluang bisnis UMKM itu tak

terbatas (unlimited), bidang apa saja bisa berpotensi untuk dijadikan bisnis UMKM meskipun sedang terjadi wabah Covid 19 asalkan para pelaku UMKM memiliki banyak ide kreatif, keahlian dan ketrampilan yang bisa dijual secara online dan offline. Sementara Tantangan pada UMKM yang terjadi saat ini adalah persaingan yang harus dihadapi dengan menghasilkan beragam inovasi dan layanan untuk dapat terus bertahan di pasar lokal, dan juga bisa bersaing di pasar Internasional.

Pengembangan bisnis UMKM yang sudah berbasis digital dan begitu mudah di akses telah memacu banyak pergerakan ekonomi diberbagai pelosok daerah. Dewasa ini potensi industri kreatif memiliki prospek peluang yang menjanjikan, Jika banyak industri kreatif di Indonesia terus digali dan ditingkatkan oleh UMKM maka daya serap ekonomi baik di kota maupun di desa akan tersebar merata dan berdaya serap semakin tinggi sehingga pada akhirnya bisa meningkatkan kemakmuran ekonomi di daerah tersebut dan memberikan peluang lapangan kerja agar dapat mengentaskan tingkat kemiskinan. Pada saat menghadiri acara ulang tahun ke-9 Perusahaan e-commerce Bukalapak tanggal 10 Januari 2019, Bapak Presiden Jokowi dalam pidatonya mengatakan bahwa jumlah usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) di Tanah Air saat ini jumlahnya besar, namun permasalahan yang dihadapi UMKM juga tidaklah sedikit, sehingga seringkali UMKM Indonesia tidak memiliki daya saing atau kalah dalam bersaing baik ditingkat nasional maupun di tingkat Internasional. Jumlah UMKM saat ini yang sudah mencapai lebih dari 56 juta tentunya memiliki banyak permasalahan, namun permasalahan yang sering kali terungkap dari para pelaku UMKM yakni terbatasnya modal usaha atau sulitnya mendapatkan modal usaha baik dari pihak Bank maupun dukungan keuangan dari pemerintah, kemudian sulitnya menciptakan merek atau brand dari produk atau jasa yang dihasilkan, kurangnya ide kreativitas dalam menghasilkan karya baru atau inovasi terhadap berbagai desain produk dan kemasan (packaging), lalu sulitnya menciptakan brandimage yang bisa menarik perhatian dan mendapatkan pasar atau pelanggan baru yang kesemuanya menjadi permasalahan yang

saat ini dihadapi oleh pelaku UMKM dan memerlukan solusi untuk pemecahan masalah tersebut.

Tantangan bagi UMKM di Tahun 2020 ini tidak hanya karena terjadinya wabah Covid 19 saja, tapi Tantangan UMKM di tengah masifnya ekonomi digital yang semakin pesat menuntut para UMKM melek teknologi informasi karena para pelaku UMKM yang menggunakan jasa internet atau memiliki website masih belum banyak dan familiar sehingga produk atau layanan UMKM yang dipasarkan terkadang belum dapat menjangkau pasar-pasar diluar daerah dan pelosok, serta belum bisa bersaing dengan usaha besar lainnya yang sudah memiliki marketplace dan mudah mendapatkan pelanggan karena telah dikenal melalui layanan jasa internet yang tanpabatas dan bisa go-Internasional.

Pemerintah telah memberikan berbagai peluang untuk para pelaku UMKM menjalankan usahanya, perhatian penuh kepada UMKM dari pemerintah dengan meminta kepada Menteri Keuangan Sri Mulyani Indrawati untuk membantu pelaku UMKM dalam bentuk subsidi bunga, insentif pajak penundaan pembayaran pokok, dan pemberian tambahan kredit modal kerja. Peluang lain untuk UMKM adalah berupa Penganangan gerakan 100.000 Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Go Online secara bersama sama di 30 kota atau kabupaten di Indonesia untuk menjadikan Indonesia sebagai Digital Energy of Asia. Tantangan UMKM adalah bagaimana menghadapi strategi dalam mengisi kebutuhan pasar dalam negeri maupun pasar global, Bagaimana UMKM memiliki strategi entrepreneurship yang berbasiskan teknologi IT (Information Technology) dan menjaga kearifan lokal. Peluang yang telah diberikan oleh pemerintah ini diharapkan bisa membantu dan bermanfaat bagi pelaku UMKM di tengah wabah Covid 19 yang saat ini berlangsung baik di Indonesia maupun di hamper seluruh negara di dunia ini

GETHUK SEBAGAI PRODUK ANDALAN UMKMDESA KEBONAGUNG

Oleh: Ines Eka Istikomarah

Desa Kebonagung merupakan salah satu desa yang terletak di utara Sungai Brantas tepatnya di Kecamatan Ploso, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur. Desa Kebonagung terdiri dari empat dusun, yaitu Dusun Rejomulyo, Dusun Balongrejo, Dusun Patoman, dan Dusun Bakalan. Jumlah penduduk di Desa Kebonagung ini kurang lebih 4.000 jiwa. Saat ini, dipimpin oleh seorang Kepala Desa yaitu Bapak Yeni Anang Setiawan, S.T., M.T. Beliau menjabat sebagai kepala desa sudah selama dua periode berjalan ini. Selama beliau menjabat sebagai kepala desa, Desa Kebonagung menjadi desa yang cukup maju.

Desa Kebonagung memiliki beberapa sarana dan prasarana yang tersedia dan dimanfaatkan oleh masyarakat, diantaranya adalah fasilitas kesehatan seperti polindes, kantor praktik dokter, posyandu, dan balai kesehatan ibu dan anak, dimana dalam kegiatan posyandu rutin dilakukan setiap satu bulan sekali. Ada juga fasilitas untuk pendidikan, mulai dari Tapos, PAUD, TK ataupun RA, SD/MI dan juga pondok. Penduduk Desa Kebonagung mayoritas menganut Agama Islam. Untuk fasilitas pendidikan yang tersedia, tingkat MTS/ sederajat masih menjadi tingkat tertinggi di Desa Kebonagung.

Sebagian besar dari wilayah Desa Kebonagung adalah tanah persawahan. sehingga menjadikan sektor pertanian sebagai sektor perekonomian terbesar penduduk Desa Kebonagung. Tidak heran jika mayoritas penduduk Desa Kebonagung adalah sebagai petani.

Hal ini tentunya banyak potensi desa yang bisa digali dan dikembangkan, salah satunya adalah dengan adanya sumber daya alam yang bisa dimanfaatkan. Sedangkan pekerjaan penduduk Desa Kebonagung yang lainnya adalah peternak, pedagang, pegawai, dan lain sebagainya.

Sesuai dengan tema yang diambil oleh kelompok KKN VDR 24, yakni UMKM. Definisi UMKM yaitu usaha ekonomi produktif yang dimiliki oleh perseorangan maupun badan usaha dengan kriteria sesuai Undang-Undang No. 20 Tahun 2008. Di Indonesia sendiri, UMKM merupakan ujung tombak perekonomian nasional, adanya UMKM terbukti mampu menjaga stabilitas ekonomi. Hal ini terbukti dengan jumlah UMKM yang lebih banyak jika dibandingkan dengan jumlah dari usaha-usaha besar. Adanya perbedaan jumlah yang signifikan tersebut dapat disebabkan oleh beberapa faktor yang meliputi modal, pemasaran, mental pelaku usaha, dan sebagainya.

UMKM yang terdapat di desa lingkungan saya tidak sedikit. Contohnya saja seperti usaha perkayuan, ternak kambing etawa, jamu tradisional, dan aneka jajanan tradisional. Namun, salah satu UMKM yang menjadi daya tarik tersendiri untuk saya ulas yaitu usaha *gethuk gulung* milik Ibu Sri Utami. Usaha *gethuk gulung* milik Ibu Sri Utami ini merupakan usaha yang menggeluti bidang industri makanan olahan. “Saya menjalani usaha ini kurang lebih sudah berjalan selama 1 tahun” tutur Ibu Sri Utami. Usahanya ini memproduksi produk olahan berupa gethuk gulung. Ibu Sri Utami memilih produk olahan ini dengan tujuan mengupgrade makanan tradisional seperti gethuk yang sekarang ini hanya diminati oleh kaum tua menjadi makanan kekinian yang menarik kaum milenial untuk mencobanya.

Bahan pembuatannya sama seperti bahan pembuatan gethuk sebagaimana mestinya, “saya selalu menggunakan bahan-bahan berkualitas untuk proses pembuatannya. Kalau tidak dari ketela yang masih segar maka gethuk saya nanti menjadi jelek bentuknya dan rasanya akan berbeda”imbuhnya. Jika dilihat dari segi rasanya masih sama seperti rasa gethuk pada umumnya. Bedanya hanya memberikan pewarna makanan agar warnanya lebih menarik dan

juga saya beri topping yang disukai anak-anak milenial zaman sekarang keju, coklat, selai stroberi, selai anggur, dan berbagai selai lainnya yang sangat disukai oleh anak zaman sekarang ini.

Ibu Sri Utami ini mendapatkan bahan dasar gethuk seperti ketela dari perkebunan ketela milik tetangga di sekitar rumahnya. Beliau selalu mencari ketela yang masih baru diambil dari tanahnya. Beruntungnya di sekitar rumahnya banyak yang punya perkebunan ketela, jadi sangat mudah mendapatkan bahannya,. Namun, ada kalanya perkebunan milik tetangganya ini kehabisan stok ketela yang sudah bisa dipanen maka Ibu Sri Utami harus mencari bahannya di pasar yang letaknya agak jauh dari tempat tinggalnya.

Proses pembuatan gethuk ini tidaklah lama. Proses pembuatannya dimulai dengan mengupas ketela dan mencucinya sampai bersih. Kemudian, ketela itu akan dikukus sampai matang selama kurang lebih 30 menit. Selama ketelanya masih di kukus, Ibu Sri Utami beserta pegawainya yang masih berjumlah 2 orang ini akan menyiapkan peralatan dan bahan lainnya.

Setelah matang, ketela akan di tumbuk sampai halus dan setelah itu ketela yang sudah halus akan diberi mentega dan juga gula serta tidak lupa menambahkan pewarna makanan seperti warna merah, hijau, dan coklat. Setelah tercampur rata, gethuk yang setengah jadi ini akan dipipihkan menggunakan penggiling manual “saya masih menggunakan penggiling manual karena menurut saya jika diling menggunakan mesin akan berbeda rasanya,” tuturnya. Setelah itu, gethuk yang sudah menjadi pipih itu akan digulung menjadi beberapa gulungan kemudian diiris menjadi beberapa bagian. Proses inilah yang membuat tampilan gethuk menjadi berbeda dengan tampilan gethuk tradisional. Kemudian proses terakhirnya adalah pemberian topping dan pengemasan.

Gethuk buatan Ibu Sri Utami ini dijual di pasar rakyat dan juga di warga sekitar. Harga jualnya pun sangat terjangkau, dimulai dari Rp 2.500,- untuk kemasan yang paling kecil sampai dengan Rp 5.000,- untuk kemasan besar. “Di sini saya tidak mematok harga tinggi karena saya juga berniat sedekah” tutur Ibu Sri Utami. Alasan beliau

mendirikan usaha ini adalah selain untuk menambah penghasilan juga untuk menambah lowongan kerja bagi masyarakat sekitar.

Akan tetapi ,seperti yang kita ketahui bahwa adanya pandemi COVID-19 ini telah mempersulit keadaan ekonomi sebagian besar masyarakat dengan adanya pembatasan- pembatasan di berbagai sektor, pembatasan terkait jam buka, dan masih banyak lagi. Melihat hal tersebut, tentunya UMKM harus berusaha lebih keras untuk memasarkan produknya di masyarakat umum. Tips-tips untuk UMKM agar dapat bertahan di tengah-tengah tekanan pandemi COVID-19 diantaranya: fokuslah pada apa yang dibutuhkan konsumen, teruskan berinovasi dan berkreasi baik di level produksinya maupun pelayanannya, dan jangan cepat berpuas diri karena persaingan ke depannya akan semakin berat. Dengan adanya keselarasan antara UMKM dan pemerintahan desa, tentunya akan menghasilkan pendapatan yang maksimal dan lebih bermanfaat lagi sehingga di Desa Kebonagung ini tidak mengalami kesenjangan ekonomi yang terus-menerus.

PANDEMI COVID-19: KREDIT USAHA RAKYAT (KUR) MENJADI SOLUSI BAGI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM)

Oleh : Kelfin Arthadini Thuhevti Ningtyas

Perekonomian di Indonesia tidak dapat terlepas dari sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi fondasi bagi peningkatan perekonomian di tanah air. Pesatnya pertumbuhan industri kreatif yang tergolong dalam sektor tersebut setiap tahunnya menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif. Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang pada awalnya hanya menciptakan produk atau jasa, kini harus muncul dipermukaan dan diakui oleh masyarakat untuk tetap bertahan, berkembang dan memajukan usahanya. Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja dan telah berkontribusi besar pada pendapatan negara.

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) memegang peranan besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) juga mempunyai peran dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter yang terjadi pada tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Dimana saat ini, perlu dikembangkan sebuah inovasi agar eksistensi dari Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dapat terjaga dan tetap bertahan di Indonesia. Seperti yang telah kita semua ketahui pada awal tahun 2020 tepatnya bulan Maret Indonesia mengalami ketidak stabilan

perekonomian karna covid-19. Ini menjadi salah satu masa yang sulit untuk seluruh pengusaha besar sampai pengusaha kecil. Hal tersebut berdampak terhadap segala sektor, salah satunya sektor ekonomi. Hal ini dirasakan secara signifikan oleh para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang mengalami penurunan ekonomi, menurunnya daya beli masyarakat akibat pandemi covid-19 juga sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan usaha UMKM. Saat ini UMKM sendiri mengalami berbagai permasalahan seperti penurunan pendapatan dan omset pemasukan.

Pemerintah pusat telah lama menjalankan program pengangguran kemiskinan yaitu dengan memberikan bantuan social, baik secara langsung maupun tidak langsung melalui subsidi bagi masyarakat yang kurang mampu. Pemerintah telah memberikan dukungan akses permodalan dengan biaya rendah. Kredit program menjadi salah satu cara untuk memperluas akses permodalan bagi para pengusaha kecil. Pemerintah telah menjalankan berbagai jenis penyaluran kredit program seperti Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E), Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi (KPEN-RP), dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk pinjaman. Melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) membantu mempermudah akses usaha mikro dan kecil terhadap sumber permodalan dari lembaga keuangan formal. Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan kredit atau pembiayaan program bagi pelaku usaha mikro dan kecil yang usahanya layak, dengan sesuai persyaratan perbankan. Kesulitan akses sumber pembiayaan di lembaga keuangan formal usaha mikro dan kecil yang sebagian besar bergerak disektor informal memiliki akses yang lemah terhadap kredit perbankan.

Permasalahan

Seperti yang telah kita ketahui bahwa pandemi covid-19 ini menjadi salah satu masa yang sulit bagi para pengusaha, baik dari pengusaha besar sampai pengusaha kecil yang terkena dampak dari pandemi covid-19. Dengan dibatasinya kegiatan perusahaan menjadi sebuah tantangan bagi para pengusaha untuk tetap bertahan

menjalankan usahanya. Setelah saya melakukan wawancara dengan salah satu penggerak Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) kerajinan kayu milik Bapak Mustofa dari situ saya menemukan sebuah masalah yang dihadapi oleh usaha Bapak Mustofa, yaitu dimana permintaan semakin meningkat sedangkan bahan baku yang digunakan mengalami kelangkaan yang disebabkan bahan mentah pembuatan kerajinan kayu seperti miniature dan cobek dari kayu dikirim dari luar daerah bahkan bias sampai luar provinsi. Sedangkan di masa pandemi seperti saat ini akses pengiriman barang terhambat dikarenakan dari pemerintah sendiri memberlakukan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) seluruh akses jalan menuju luar kota ataupun luar provinsi ditutup guna mencegah penularan covid19. Penyelesaian Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang berbentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung fasilitas penjaminan untuk usaha produktif dan layak, disisi lain juga mempunyai keterbatasan dalam pemenuhan persyaratan yang ditetapkan perbankan. Dana yang disalurkan dalam program KUR sepenuhnya merupakan dana pihak ketiga milik perbankan. Karena dana KUR sendiri adalah dana milik perbankan, selanjutnya mekanisme dan ketentuan penyaluran KUR ditentukan oleh bank pelaksana itu sendiri yang mengedepankan prinsip-prinsip kredit komersial.

Bilamana nantinya terjadi kemacetan, pihak bank dapat mengajukan klaim ke usaha penjamin yang bersangkutan untuk kemudian digantikan sebesar 70-80% sesuai sektor usaha. Tujuan program KUR adalah untuk mempercepat pengembangan sector primer dan pemberdayaan usaha skala kecil, untuk meningkatkan aksesibilitas terhadap kredit dan lembaga lembaga keuangan, mengurangi tingkat kemiskinan, dan memperluas kesempatan kerja. Yang pada dasarnya KUR merupakan modal kerja dan kredit investasi yang disediakan secara khusus untuk unit usaha produktif melalui program penjamin kredit. Seperti pada usaha Bapak Mustofa ini, pada tahun 2018 Bapak Mustofa memulai usaha kerajinan kayu terinspirasi dari seorang kawannya yang mempunyai usaha mebel

furniture. Bapak Mustofa memulai usaha ini berbekal dari diri sendiri yang memang sedari muda sudah menggemari kerajinan kayu. Modal awal yang digunakan Bapak Mustofa kurang lebih sebesar Rp. 20.000.000,00 -, yang dioptimalkan untuk pembelian bahan baku. Dengan demikian Bapak Mustofa berinisiatif untuk menggunakan jasa Kredit Usaha Rakyat (KUR). Dengan menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam usaha Bapak Mustofa sangatlah membantu, selain dipergunakan untuk modal, KUR juga bias membuat usaha Bapak Mustofa tetap berjalan walaupun bahan baku yang digunakan bias dibidang mengalami kelangkaan karena efek dari pandemi covid-19. Dengan bantuan pemenuhan modal dari KUR produksi dari usaha Bapak Mustofa ini akan tetap berjalan meskipun bahan baku yang digunakan mengalami kelangkaan. Tidak hanya itu, usaha milik Bapak Mustofa ini juga mampu memenuhi permintaan konsumen, dan akan berpengaruh pada keuntungan usaha Bapak Mustofa sendiri. Jadi peran KUR dalam usaha Bapak Mustofa ini penting dan membuat usahanya berkembang pesat dan bias bersaing secara sehat dengan perusahaan lain. Selain itu dengan bekerja sama dengan KUR BRI Bapak Mustofa juga bias tetap memproduksi tetapi juga tetap menjaga kualitas dari produk hasil kerajiannya.