

Fuad Fajrus Shobah, dkk



**POSKO KKN ??**

**Kata Yang Tabu Untuk Kami**

*(KKN Gelombang II)*

**Antologi Esai  
KKN VDR 011**

**Editor:  
Ashima Faidati, S.H.I., M.Sy.**

**Posko KKN? Kata  
yang tabu untuk kami**



# **Posko KKN? Kata yang tabu untuk kami**

Penulis:

Fuad Fajrus Shobah, Mirza Ahmad Zidan Wijiantoro, Selly  
Vir Ginia, Fitria Ismawardani Suwito, Avifah Fatma Sari,  
Sela Okta Viana, Nia Anindya Putri, Nur Fadia, Fadhilah  
Ainun Rochman, Ummi Azizah, Aldilla Oktaviana Putri  
Rahayu, Dhillia Fortuna Oktaviani

Editor:

Ashima Faidati, S.H.I., M.Sy.



**AUSY MEDIA**

Jl. Mayor Sujadi Timur

RT/RW 02/03, Kel. Plosokandang, Kec. Kedungwaru, Kab.

Tulungagung, Prov. Jawa Timur, Telp. +6287886122223

Email: [ausypublisher@gmail.com](mailto:ausypublisher@gmail.com)/[cs@ausymedia.id](mailto:cs@ausymedia.id)

Website: <https://ausymedia.id/>

# **Posko KKN? Kata yang tabu untuk kami**

ANTOLOGI ESAI KKN VDR 011 2021

ISBN: 978-623-5557-01-4

viii + 75 hlm.; 13 x 19 cm

Cetakan Pertama, September 2021

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang, 2021

**Tim Penulis** : Fuad Fajrus Shobah, Mirza Ahmad Zidan Wijiantoro, Selly Vir Ginia, Fitria Ismawardani Suwito, Avifah Fatma Sari, Sela Okta Viana, Nia Anindya Putri, Nur Fadia, Fadhilah Ainun Rochman, Ummi Azizah, Aldilla Oktaviana Putri Rahayu, Dhilla Fortuna Oktaviani

**Editor** : Ashima Faidati, S.H.I., M.Sy.

**Perancang sampul** : Tim Ausy Media

**Penata letak** : Divisi Atologi KKN VDR 011 2021

**Lay out** : Tim Ausy Media

Penerbit

AUSY MEDIA

Jl. Mayor Sujadi Timur

RT/RW 02/03, Kel. Plosokandang, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung,

Prov. Jawa Timur, Telp. +6287886122223

Email: [ausypublisher@gmail.com](mailto:ausypublisher@gmail.com)/[cs@ausymedia.id](mailto:cs@ausymedia.id)

Website: <https://ausymedia.id/>

Bekerjasama dengan

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

(LP2M)

UIN Tulungagung

Jl. Mayor Sujadi Timur No. 46 Tulungagung

Telp/Fax: 0355-321513/321656

## Kata Pengantar

Syukur *alhamdulillah* kami haturkan kepada Ilahi Robbi yang telah melimpahkan nikmat-nikmat-Nya kepada kita semua, terutama nikmat iman dan nikmat belajar menyelami samudra ilmu-Nya.

Salam dan Salawat teruntuk Baginda Agung Muhammad SAW., pembawa rahmat bagi seluruh alam, junjungan dan suri tauladan kita semua. Salam dan salawat semoga juga terlimpahkan kepada keluarga, para sahabat dan tak luput para pengikutnya sampai hari Akhir nanti.

Kami merasa bangga dan menyambut gembira atas terbitnya buku antologi ini, suatu karya hebat yang ditulis oleh mahasiswa KKN VDR 2021 Kelompok 011 yang berjudul “Posko KKN? Kata yang tabu untuk kami.”

Karya luar biasa yang lahir di tengah masa pandemi covid-19 yang belum usai hingga hampir di penghujung tahun 2021. Buku antologi ini di dalamnya memuat pengalaman pribadi para mahasiswa KKN. Mereka tidak mengenal istilah “posko” karena proses KKN dilakukan dari rumah masing-masing. Memang terasa berbeda namun tetap istimewa.

Buku kolaborasi dari mahasiswa ini menyuguhkan berjuta cerita yang layak untuk dibaca. Selain tentang pengalaman pribadi dengan dinamikanya, juga mengangkat

tentang potensi desa mereka masing-masing yang patut untuk diabadikan dalam sebuah tulisan. Semoga menginspirasi.

Tulungagung, Agustus 2021

Dosen Pembimbing Lapangan

Ashima Faidati, S.H.I., M.Sy

## Daftar isi

Kata Pengantar.....	v
Daftar Isi.....	vii
KKN (Kuliah Kerja Ngonline).....	1
Potensi Desa Tumpang.....	7
Air Hujan Yang Tak Pernah Membenci Arus.....	13
Dampak Industri Kerajinan Marmer Saat Pandemi Berlangsung.....	19
Pengalaman KKN Virtual di Rumah Aja.....	25
Kepuh, Desa Para Wirausaha .....	31
Wisata Alam Goa Pasir .....	37
KKN Virtual 2021: Mahasiswa, Petani, Dan Covid-19 .....	43
Analisis Keberlangsungan UMKM Di Masa Pandemi..	51
Potensi Bisnis Pembudidayaan Ikan Maskoki di Desa Wajak Lor .....	59
Perkembangan Ekonomi di Desa Melalui Pabrik Tahu .....	65

*Membangun Taman Wisata di Tengah Pandemi:  
Tepatkah? ..... 71*

# **KKN (KULIAH KERJA NGONLINE)**

*Oleh: Fuad Fajrus Shobah*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung Jurusan Hukum*

*Keluarga Islam*

*Asal Desa Kedawung Kabupaten Tulungagung*

Mahasiswa merupakan orang yang menempuh pendidikan di Perguruan Tinggi. Di perguruan Tinggi dikenal dengan adanya semboyan Tri Dharma Perguruan Tinggi yaitu Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian. Tentunya Tri Dharma tersebut mempunyai makna sendiri-sendiri. Yang pertama yaitu pendidikan, di sini pendidikan dalam Tri Dharma Perguruan Tinggi mempunyai makna upaya untuk menghasilkan manusia terdidik yang mempunyai kemampuan akademik dan profesional yang dapat menerapkan, mengembangkan dan menciptakan IPTEK dan seni. Dalam konteks ini pendidikan di perguruan tinggi mempunyai peranan penting untuk melahirkan bibit unggul melalui pendidikan dan pengajaran yang berkualitas. Sehingga perguruan tinggi menghasilkan generasi penerus bangsa yang cerdas sesuai dengan amanat Undang-Undang Dasar 1945 yaitu mencerdaskan kehidupan bangsa. Yang kedua yakni penelitian yang mana merupakan kegiatan atau proses untuk menemukan konsep, teori dan informasi di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi serta seni. Penelitian ini



digunakan untuk menjawab persoalan atau permasalahan yang ada di masyarakat. Yang ketiga yaitu pengabdian, yang dimaksud pengabdian di sini yaitu pengabdian kepada masyarakat. Yaitu dengan melakukan kegiatan baik berbasis dengan ilmu pengetahuan atau teknologi untuk memajukan masyarakat serta mampu memahami permasalahan sosial dan kebutuhan masyarakat. Salah satu contoh kegiatan atau program pengabdian kepada masyarakat adalah Kuliah Kerja Nyata (KKN).

Yang ada di benak saya dan mendengar cerita dari kakak tingkat dulu, Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah salah satu (atau mungkin satu-satunya) pengalaman paling unik dan spesial bagi para mahasiswa. KKN menjadi satu dari sedikit kesempatan bagi mahasiswa untuk terjun langsung ke lapangan, bersosialisasi langsung dengan keberagaman masyarakat, mempraktikkan teori dan pelajaran di kelas kuliah, serta bertukar ide dan gagasan bersama kawan satu kelompok di dalam satu atap posko. KKN dapat memberikan begitu banyak kisah dan cerita yang tak akan pernah bosan untuk diceritakan, bahkan hanya di KKN muncul istilah "keluarga tanpa KK". Dalam satu kelompok kita mulai perjuangan pelaksanaan program, lika-liku asmara, hingga cerita horor nan mistis. Namun semua itu hanya menjadi sebuah angan belaka. Semenjak *COVID-19* menyerang, banyak hal yang berubah. Hampir seluruh universitas di Indonesia mengambil langkah pencegahan penyebaran virus dengan menunda atau mengubah metode pelaksanaan KKN,



tak terkecuali UIN SATU Tulungagung. Salah satu metode yang paling umum dipilih adalah metode daring atau *online*. Bagi sebagian besar mahasiswa, keputusan ini tentu sangat mengejutkan. Untuk pertama kali dalam sejarah per-KKN-an, mahasiswa tidak akan terjun ke lapangan dan harus melaksanakan segala program melalui media digital. Hmm, lantas apa saja yang berubah dalam KKN *online* ini?

KKN UIN SATU Tulungagung tahun 2021 gelombang 2 dimulai pada tanggal 27 Juli 2021, dengan adanya pembekalan dan pelepasan peserta KKN VDR UIN SATU Tulungagung gelombang 2, di sini saya dan teman-teman mendapat arahan dan panduan dari LP2M UIN SATU Tulungagung tentang pelaksanaan KKN ini. Nah dari sini saya mulai berpikiran kalau apa yang ada di benak saya di atas hanya akan menjadi sebuah angan belaka. Karena KKN gelombang 2 ini berbasis full virtual. Jadi semuanya serba *online* tidak boleh ada aktivitas yang mengharuskan kita untuk bertatap muka sama sekali. Mulai dari pembagian kelompok sampai penentuan struktur pengurus dalam satu kelompok tersebut. Walaupun antar mahasiswa dalam satu kelompok belum ada yang kenal bahkan belum pernah bertemu sama sekali sebelumnya, kita harus bisa mulai akrab meskipun cuma bisa *chat* an dan sesekali bertemu melalui platform digital seperti *google meet*, *zoom* dan yang lainnya.

Berbicara tentang KKN tentunya tidak asing dengan istilah "**Posko KKN**" yang mana merupakan tempat



tinggal dan tempat untuk berdiskusi membicarakan program kerja selama KKN. Posko KKN biasanya rumah warga atau mungkin rumah kepala desa. Namun bagaimana posko KKN UIN SATU Tulungagung gelombang 2 tahun 2021 ini, yang notabene semua kegiatan dilaksanakan secara *online*? Eits jangan salah, kita juga punya posko KKN, bukan dari rumah warga atau rumah kepala desa namun posko mewah yang bernama "**Whatsapp Group**". Jadi di posko ini kita saling sapa, saling mengakrabkan diri walupun dengan cara *online*. KKN VDR 011 merupakan nama kelompok saya dan kebetulan saya ditunjuk oleh teman-teman melalui rapat *online* di posko *whatsapp* grub menjadi ketua kelompok. Sebelumnya pun juga tidak ada niatan dan juga tidak berfikir akan menjadi ketua kelompok, namun karena dipilih oleh teman-teman kelompok KKN VDR 011 mau tidak mau saya akhirnya menjadi ketua kelompok. Dalam satu kelompok KKN tentunya ada dosen pembimbing lapangan (DPL). Ibu Ashima Faidati, S.H.I., M.Sy. beliau merupakan DPL kelompok kami, jadi beliau lah yang membimbing kami dalam melaksanakan program-program KKN selama satu bulan ke depan. Saya sebagai ketua kelompok tentunya harus bisa menjalin komunikasi yang baik dengan teman satu kelompok dan juga dengan DPL. Selain itu saya juga harus sering konsultasi dengan DPL tentang masalah program kerja kelompok kami.

Dalam satu kelompok KKN VDR 011, selain ada ketua, wakil ketua, bendahara dan sekertaris, juga dibagi



dalam beberapa divisi antara lain divisi moderasi beragama, divisi virtual dan divisi antologi buku. Setiap divisi tentunya mempunyai tugas dan fungsinya masing-masing. Dan itu yang menjadi acuan kelompok kami untuk melaksanakan beberapa program kerja yang tentunya semuanya menggunakan sistem *online* atau daring. Program kerja KKN VDR 011 antara lain doa bersama akhir dan awal tahun 1443 Hijriah, *istighosah* bersama, lomba baca puisi, open donasi untuk anak yatim piatu, dan juga webinar. Selain tugas kelompok ada juga tugas individu, seperti membuat vlog video kreatif dan membuat essay. Nah karena KKN gelombang 2 ini Full Virtual dan kita pun tidak diperbolehkan untuk bertemu orang banyak apalagi sampai menimbulkan kerumunan, mengingat tingkat penyebaran virus *COVID-19* masih tinggi dan juga sekarang kondisi pemerintah menerapkan PPKM. Maka yang bisa kita lakukan adalah mengamati, menganalisa dan meningkatkan potensi yang ada di sekitar kita. Saya tinggal di desa Kedawung Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri. Kalau dilihat dari segi mata pencaharian kebanyakan penduduk di desa saya yaitu sebagai Petani, karena lahan persawahan di sini masih cukup luas. Maka tidak heran bila musim penghujan dan musim bercocok tanam tiba, banyak warga yang berbondong-bondong pergi ke sawah walaupun waktu masih sangat pagi. Petani di desa saya ini kebanyakan masih menggunakan alat tradisional seperti saat membajak sawah masih ada yang menggunakan tenaga kerbau walaupun juga sudah ada yang



menggunakan mesin traktor. Dan juga saat memanen padi juga masih menggunakan alat tradisional yang dinamakan "erekan" dalam bahasa Jawa. Selain bermata pencaharian sebagai petani warga di desa kedawung juga banyak yang berprofesi sebagai pengusaha, baik pengusaha makanan, pakaian, pupuk, ternak dan yang lainnya. Karena di desa ini ada sebuah pasar yang bernama pasar Kliwon, dan di pasar inilah banyak warga yang berprofesi sebagai pengusaha tersebut mencari nafkah. Meskipun juga sudah banyak yang memiliki ruko atau kios masing-masing. Bahkan di desa saya ini ada beberapa pabrik olahan makanan seperti pabrik tahu, pabrik gula merah, dan juga pabrik mie bihun dan yang lainnya. Kalau berbicara tentang destinasi wisata di desa Kedawung ada wisata air terjun, yaitu air terjun "Kuncur". Air terjun ini berada di tengah-tengah area hutan desa, jadi masih jarang sekali diketahui dan dijamah oleh manusia, karena akses menuju air terjun ini masih hutan belantara dan sangat sulit untuk dijangkau. Oleh karena itu Air terjun yang memiliki ketinggian sekitar 25 meter ini masih sangat asri dan terjaga ke alamiannya.



# POTENSI DESA TUMPANG

*Oleh: Mirza Ahmad Zidan Wijiantoro*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Tadris Matematika*

*Asal Desa Tumpang Kecamatan Talun Kabupaten Blitar*

Desa Tumpang merupakan salah satu desa di kecamatan Talun Kabupaten Blitar. Desa Tumpang memiliki luas wilayah sebesar 403 Hektar dengan koordinat bujur 112.24308 dan koordinat lintang -8.130184 dengan ketinggian 124 meter di atas permukaan laut. Desa Tumpang di pimpin oleh seorang kepala desa yang bernama Agus Salim. Komoditas mata pencaharian dari penduduk desa Tumpang ini adalah rata-rata berprofesi sebagai petani dan peternak ayam. Desa Tumpang merupakan salah satu desa di kabupaten blitar yang memiliki salah satu peran sektor terbesar sebagai penyumbang APBN dalam bidang peternakan. Tidak hanya ayam petelur dan beberapa jenis unggas, tetapi juga ayam *broiler* dan ayam hias.

Ayam petelur yang ditenakkan oleh para peternak di desa Tumpang adalah berjenis *Hyline Brown* atau biasa masyarakat menyebut dengan dengan ayam horen. Ayam ini memiliki ciri-ciri seberti berwarna kuning kecoklatan dengan perpaduan warna putih. Dalam satu baris kandang peternak mengisi dengan 2 baris *box* ayam. Dalam satu *box* biasanya disi sekitar 2 sampai 3 ayam jantan dan betina.

Bentuk susunan dari box ayam ini adalah menggunakan susunan bertingkat. Fungsi dari model susunan bertingkat sendiri adalah agar mengefisiensi dari ruang yang tersedia dalam satu kandang. Sehingga peternak dapat memperoleh hasil yang maksimal. Jenis yang kedua dari ayam yang dipilih oleh para peternak adalah ayam hasil persilangan antara ayam dengan jenis *Gold Star* dan ayam kampung. Persilangan ini menghasilkan jenis ayam dengan kualitas yang baik. Para peternak biasa menyebut ayam ini dengan sebutan ayam arab. Ayam ini memiliki kualitas telur yang baik dengan warna putih dan memiliki cangkang yang tebal. Ayam ini juga lebih tahan dengan penyakit dan cuaca.

Kemampuan yang didapatkan adalah dari proses persilangannya, yakni ayam kampung yang memiliki ketahanan yang baik terhadap penyakit dan ayam horen yang memiliki kualitas hasil telur yang baik. Oleh karena itu, ayam arab juga merupakan salah satu pilihan yang banyak dipilih oleh para peternak. Untuk proses pembuangan kotoran dari kedua jenis ayam di atas yaitu biasanya peternak menyewa jasa orang yang mengambil kotoran dari kedua ayam tersebut. Biasanya kotoran tersebut dimanfaatkan sebagai pupuk kompos untuk bidang pertanian. Selanjutnya pilihan yang banyak dipilih oleh para peternak desa Tumpang yakni burung puyuh, selain dimanfaatkan dagingnya, telur burung puyuh juga banyak dicari oleh para konsumen sebagai pelengkap masakan dan



juga sebagai toping. Bahkan ada juga dari sebagian masyarakat menjadikan telur burung puyuh ini sebagai seserahan ketika mengadakan suatu hajatan atau acara. Untuk perawatan burung puyuh ini sedikit lebih rumit dari kedua jenis ayam di atas. Dimana burung ini mudah stres dan juga mudah terserang penyakit. Sedikit unik dari penataan pada *box* burung puyuh ini. Dalam satu kandang burung puyuh, peternak bisa menyusul 4-5 tumpuk *box*. Untuk masalah pembuangan kotoran dari burung puyuh ini peternak mensetting dengan sistem laci yang bisa ditarik dan dimasukkan lagi.

Untuk ayam yang bukan jenis dari petelur yaitu ayam *broiler*. Ayam ini merupakan ayam pedaging yang memiliki ciri-ciri putih dengan jambul berwarna merah. Ayam ini merupakan ayam khusus pedaging. Siklus panen dari ayam *broiler* ini adalah setelah 3 bulan perawatan dan pemberian pakan. Ada juga sebagian peternak desa Tumpang yang menernakkan bebek sebagai komoditas telur dan daging. Jenis bebek yang dipilih peternak untuk sektor telur yaitu jenis bebek reuen. Bedanya para peternak di desa Tumpang tidak menggembalakan atau tidak menyebarkan bebeknya ke sawah untuk mencari makan. Tapi pakan telah di siapkan oleh para peternak dengan campuran ebi, bekatul dan sentrat. Selanjutnya adalah jenis bebek pedaging. Ada dua jenis bebek yang banyak dipilih oleh para peternak di desa Tumpang, yakni bebek hibrida dan bebek peking.



Kedua bebek ini merupakan bebek yang banyak dipilih oleh restoran-restoran dan pedagang lalapan di pinggir-pinggir jalan. Karena kedua bebek ini memiliki tekstur daging yang empuk dan gurih ketika dimasak.

Untuk pengembangan usaha di sektor unggas sebagian dari peternak di desa Tumpang juga menjual ayam hias sebagai usaha sampingan. Ayam yang biasa dijual yaitu ayam dengan jenis ayam pelung, ayam cemani dan ayam mutiara. Ayam-ayam ini memiliki karakteristik pola corak yang indah. Ayam pelung merupakan ayam ras unggul lokal dari daerah cianjur, jawa barat. Ciri- ciri dari ayam ini adalah Ukuran ayam ini relatif besar dengan bulu yang berkilau. Tidak ada standar khusus untuk fisik, tetapi telah ada standar bagi alunan suara kokokan. Ayam dewasa berukuran 5-6 kg dengan tinggi 40-50 cm. Selanjutnya adalah ayam cemani, ayam cemani adalah ras ayam lokal yang telah dikembangkan di Pulau Jawa sejak abad ke-12. Ayam cemani memiliki gen dominan yang menyebabkan *hiperpigmentasi (fibromelanosis)*, yang membuat ayam-ayam ini kebanyakan berwarna hitam, termasuk bulu, paruh, dan organ dalam. Yang ketiga adalah ayam primadona yang banyak di buru oleh para penikmat ayam hias yakni ayam mutiara, ayam ini ayam mutiara, atau *gleany*, merupakan unggas yang berasal dari Afrika. Ayam ini memiliki ciri-ciri memiliki leher yang panjang dengan badan yang besar dengan kepala yang kecil. Ayam ini memiliki warna dominan



hitam dengan totol-totol putih pada sayap dan keseluruhan bulunya.

Tak sedikit juga dari para peternak sebagai hobi juga memelihara ayam dengan memiliki suara berkokok yang bagus. Seperti jenis ayam bangkok dan ayam ketawa. Untuk kendala yang dirasakan oleh mayoritas peternak telur adalah pada masalah pakan dan harga jual. Sering terjadinya ketidak seimbangan antara modal dan harga jual. Terutama untuk harga jagung sering terjadi nya kenaikan yang disebabkan oleh faktor cuaca yang tidak menentu yang menyebabkan para petani tidak bisa mendapatkan hasil yang maksimal dari jagung yang ditanam. Kendala yang selanjutnya adalah mengenai harga jual. Karena kurangnya pewadahan dari hasil peternakan menyebabkan terjadi nya kemerosotan harga. Alokasi barang tidak sebanding dengan produksi dari pihak para peternak menyebabkan terjadinya penimbunan barang yang berdampak pada penjualan secara bebas dengan harga yang tidak layak. Selain itu permasalahan yang dirasakan oleh para peternak adalah mengenai masalah penyakit yang menyerang para unggas. Yang diakibatkan oleh cuaca dan bakteri atau virus. Yang mengakibatkan terjadinya penurunan kualitas dan produksi telur yang dihasilkan.

Biasanya peternak dalam satu hari tidak langsung menjual telur hasil ternaknya, tetapi menimbun terlebih dahulu dalam beberapa hari. Jadi kalkulasi yang didapatkan



yaitu dalam satu minggu peternak hanya dapat menjual satu kali. Tetapi jika unggas terserang penyakit, normalnya dalam 1000 ekor ayam dapat menghasilkan 10 tumpuk telur dengan 1 tumpuknya adalah 10 etre maka. Peternak hanya bisa mendapatkan 6-7 tumpuk. Ini merupakan suatu penurunan yang signifikan, jika dilihat dari modal yang dikeluarkan untuk perawatan, pemberian pakan dan nutrisi untuk ayam jelas para peternak mengalami kerugian. Untuk mengatasi hal tersebut, banyak dari peternak memberikan strategi ternak yaitu penjualan ayam yang sudah tua diiringi dengan pembelian ayam yang masih muda yang siap untuk bertelur. Atau para peternak menyiapkan simpanan dana jika terjadi kemerosotan harga dan serangan penyakit. Dengan mengalokasikan hasil ternak ayam untuk usaha di bidang yang lain. Atau dengan bidang yang sama tetapi dengan jenis ternak yang berbeda.



# AIR HUJAN YANG TAK PERNAH MEMBENCI ARUS

*Oleh: Selly Vir Ginia*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Tadris Kimia*

*Asal Desa Kampong Baru Kecamatan Kepung Kabupaten*

*Tulungagung*

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah sebuah bentuk pengabdian seorang mahasiswa kepada masyarakat terlepas dari bidang dan kemampuan yang dimilikinya. Mungkin bagi sebagian orang kegiatan KKN tidak akan pernah terlupakan. Berbagai pengalaman yang belum pernah ia rasakan akan dirasakannya ketika ia langsung terjun pada pengabdian masyarakat, namun hal tersebut mungkin tidak bagiku.

Pada tanggal 27 Juli 2021 tepat pukul 10.00 kampus kami yakni UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung melakukan pelepasan dan pembekalan melalui *zoom meeting* dan *youtube*, dalam pengarahan dosen saat itu aku mendengarkan dengan seksama dengan hati yang *berdegub* kencang karena telah membayangkan kegiatan pengabdian ini. Beberapa arahan telah tersampaikan hingga beliau memberi arahan bahwa KKN kali ini tidak ada desa atau posko yang dipilih oleh kami untuk melakukan pengabdian pada masyarakat.



Jika seseorang bertanya padaku bagaimana persaanaku saat itu, bisa saja aku akan menjawab bahwa aku kecewa dan sedih. Terlepas dari itu aku hanya bisa menerima semua keputusan yang telah ditetapkan, karena aku tahu itu yang terbaik untuk kami mahasiswa UIN SATU. Air hujan mungkin tepat untuk menggambarkan keadaan kami saat itu, meski air hujan jatuh dari atas mengenai atap rumah kemudian terjatuh lagi mengenai tanah bahkan bebatuan lalu terbawa melalui selokan pembuangan kemudian mengalir ke dalam sungai barulah hujan bisa sampai pada laut yang indah. Dalam perjalanannya mungkin hujan merasakan sakit saat terjatuh pada atap rumah, bebatuan, selokan yang berbau, dan sungai yang keruh dan penuh sampah, namun ia akan berakhir pada tempat yang indah dan bersih yaitu lautan dan itulah akhir dari perjuangan air hujan yang telah terbawa arus.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) UIN SATU terbagi menjadi dua gelombang, gelombang I dan gelombang II. Kelompok kami yaitu kelompok 011 berada pada gelombang II dan dilakukan penuh dari rumah serta dilakukan secara virtual atau tatap maya. Kelompok kami hanya terdiri dari 12 anggota saja dan didampingi oleh satu pendamping KKN, walaupun belum pernah bertemu mereka dan beliau yang menjadi pendamping KKN kami tapi aku sangat bersyukur mendapat anggota sekaligus teman yang baik, bertanggung jawab serta memiliki kreativitas yang luar biasa.



Sebelum pelepasan dan pembekalan KKN tepatnya pada tanggal 24 Juli 2021, kelompok kami telah menentukan berbagai divisi seperti yang telah ditentukan oleh lembaga LP2M. Divisi tersebut terdiri dari Ketua beserta wakilnya, bendahara, sekertaris, divisi moderasi beragama, divisi kegiatan virtual, dan divisi karya buku antologi. Pada divisi tersebut tentu sudah memiliki kewajiban dan perannya masing-masing, namun terlepas peran dan kewajiban setiap anggota divisi seluruh anggota kelompok O11 mampu membantu divisi lain dalam memuhi tugas dan kewajibannya.

Kegiatan tentunya tak dapat dilepaskan dari kegiatan KKN, kami telah membuat berbagai kegiatan sesuai peran divisi yang telah dibentuk. Sebelum kegiatan dilaksanakan setiap anggota harus berpartisipasi dalam persiapan dan keperluan yang berkaitan dengannya. Sebelum kegiatan bahkan anggota harus berdiskusi mengenai hal-hal yang dibutuhkan untuk KKN virtual ini seperti membuat akun instagram, logo kelompok beserta filosofi, konsep seperti apa yang akan diusung pada media sosial tersebut agar dapat menarik, dan mendesainnya untuk kemudian diunggah pada media sosial tersebut. Hari senin tanggal 09 Agustus 2021 kegiatan (acara) pertama kami dilaksanakan yakni doa bersama awal tahun dan akhir tahun hijriah yang diusung oleh dosen pendamping dan divisi moderasi beragama. Acara berlangsung dengan khidmat dan dihadiri oleh dosen pendamping serta anggota kelompok dan yang lain. Selain itu divisi ini juga mengadakan



*istighosah* bersama pada tanggal 12 Agustus 2021 untuk memperingati tahun baru hijriah agar tahun ini dilewati dengan penuh keberkahan.

Divisi kegiatan virtual juga mengadakan lomba membaca puisi dengan tema kemerdekaan yang diperuntukkan bagi anak SD dan SMP. Pada lomba ini pemenang akan mendapat hadiah dan juga sertifikat untuk mengapresiasi keikutsertaan mereka yang telah berpartisipasi dalam kegiatan ini. Kegiatan yang telah dilakukan tentunya tidak lepas dari perjuangan anggota yang telah mempersiapkan secara matang agar sesuai dengan yang telah ditentukan.

Aku baru ingat saat menulis ini sebenarnya karena KKN kali ini yang dilakukan dari rumah, kami bisa mengabdikan pada masyarakat atau tempat kami tinggal saat ini. Ngomong-ngomong mengenai tempat tinggalku saat ini aku bertempat tinggal di sebuah desa yang bernama desa Kampungbaru. Desaku yaitu salah satu desa yang terletak pada kecamatan Kepung dan berkabupaten di Kediri. Desaku adalah desa yang hampir berbatasan dengan kabupaten Malang dan berdekatan dengan gunung Kelud. Mayoritas penduduk di desaku berprofesi menjadi petani, bahkan daerah dekat rumahku dikelilingi oleh ladang.

Hampir semua tanaman dapat ditanam pada ladang dan sawah yang berada di desaku, mulai dari palawija, sayur, padi, dan masih banyak lagi. Bahkan orangtuaku juga berprofesi menjadi petani sejak mereka pulang kampung



dan meninggalkan kota serta pekerjaan mereka sebelumnya. Hampir semua tetanggaku serta orangtuaku menjadi petani dan memiliki lahan untuk ditanami, namun di dusunku tidak ada sawah dan hanya ada ladang tanpa air.

Sebelumnya aku sudah menyinggung bahwa desakuku dekat dengan gunung Kelud dan kabupaten Malang, di dekat perbatasan kabupaten terdapat Waduk Siman sebagai destinasi wisata, wisata Patirtan yakni pemandian di dekat ladang dan terdapat pula hutan dan bukit Ongakan yang berdekatan dengan gunung Kelud.

Bertempat tinggal di desa tidak membuatku merasa kecil maupun minder, justru aku merasa bangga karena tinggal di desa. Rasa kagum dengan desaku kian besar seiring bertambah hijau dan sejuknya udara layaknya pegunungan.

Mungkin saja pengalaman KKN yang kumiliki tak seindah milik orang lain, namun aku tetap merasa senang walau hanya melaksanakannya secara daring. Ini adalah secuil kisahku menjalani KKN, mana kisahmu?



*"Daun yang jatuh tak pernah membenci angin, dia membiarkan dirinya jatuh begitu saja. Tak melawan, mengikhhlaskan semuanya.*

*Bahwa hidup harus menerima, penerimaan yang indah.*

*Bahwa hidup harus mengerti, pengertian yang benar.*

*Bahwa hidup harus memahami, pemahaman yang tulus.*

*Tak peduli lewat apa penerimaan, pengertian, pemahaman itu datang. Tak masalah meski lewat kejadian yang sedih dan menyakitkan. Biarkan jatuh sebagaimana mestinya, membawa pergi entah kemana."*

*- Tere Liye -*



# DAMPAK INDUSTRI KERAJINAN MARMER SAAT PANDEMI BERLANGSUNG

*Oleh: Fitria Ismawardani Suwito*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Perbankan Syariah*

*Asal Desa Gamping Kecamatan Campurdarat Kabupaten*

*Tulungagung*

Semenjak diberlakukannya PSBB pada awal tahun 2020 sampai saat ini menjadi PPKM level 4 oleh pemerintah maka berdampak pada penutupan sebagian dari industri pangan, transportasi, serta sektor pendidikan, maupun industri kerajinan, yang menyebabkan ekonomi semakin hari semakin menurun. Dari dampak tersebut kami sebagai mahasiswa semester 7 yang sedang melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata pun harus dilakukan secara virtual, hal ini berdampak kepada kita yang awalnya mempunyai kegiatan di luar daerah menjadi tidak ada bahkan harus dilakukan di rumah sendiri. Oleh karena itu kami tidak mempunyai posko yang biasanya digunakan oleh para mahasiswa yang sedang melakukan kegiatan KKN Gelombang ke II. Kami sebagai mahasiswa semester 7 merasa tidak lengkap karena harus melakukan kegiatan KKN Gelombang Ke II tanpa adanya **Posko** serta berkumpul dengan sesama teman karena adanya Pembatasan yang diterapkan di beberapa wilayah di Indonesia.



Teman teman juga merasa kurang puas dalam melaksanakan kegiatan KKN secara virtual karena dikerjakan dirumah dan hanya bisa bertemu via *online*. Sebagai mahasiswa yang tengah melakukan kegiatan KKN saya merasa kurang seru dengan adanya KKN virtual yang hanya dilakukan di lingkungan sendiri biasanya kegiatan KKN akan dilakukan di luar lingkungan bahkan sampai di kabupaten lain, namun semenjak adanya Virus *Covid-19* yang semakin banyak lagi maka kegiatan pun hanya bisa dilakukan secara *online*.

Tulungagung dikenal dengan sebutan penghasil marmer terbesar di Indonesia yang berasal dari wilayah selatan Tulungagung, terutama di Kecamatan Campurdarat, yang mempunyai pengrajin marmer dan onix yang handal, namun saat ini mencari batu onix kualitas baik sudah habis. Di Kecamatan Besuki tepatnya di Desa Besole adalah tempat para penambang batu marmer dan disinilah sumber batu marmer yang di sebarakan ke para pengrajin batu. Meskipun tempat tambang batu marmer berada di Desa Besole, tetapi pengrajin batu marmer banyak tersebar di Desa Gamping, yang letaknya sekitar 3 km dari Kecamatan Campurdarat, kurang lebih 8 Km. dari Desa Besole.

Terdapat banyak perusahaan Kerajinan batu marmer di Desa Gamping yang telah berdiri puluhan tahun, meskipun mengalami penurunan pendapatan pada awal pandemi, namun tidak membuat perusahaan tersebut sampai gulung tikar. Di antaranya perusahaan tersebut ialah



UD Batu Wasiat, Ud Borneo Putra Mandiri, Kholis Marmer, UD Adhi Jembatan Batoe, CV Gemmi Mulya, Ud Purnama Onix, UD Batu Yonni, UD Batu Licin, dan Mutiara Onix yang telah menjalankan bisnisnya sejak puluhan tahun lalu.

Di balik kejayaan perusahaan besar tersebut, terdapat puluhan bahkan ratusan pengrajin batu marmer yang menyuplai kerajinan-kerajinan yang nantinya akan dijual ke perusahaan tersebut setelah perusahaan menerima kerajinan dari pengrajin yang ada disekitar perusahaan langkah selanjutnya adalah menjual kembali kerajinan tersebut ke para pelancong yang singgah ke *showroom* milik mereka. Namun banyak juga pengrajin yang mengalami kesulitan saat pandemi berlangsung, karena terbatasnya pemesanan dan ekspedisi serta banyak penutupan jalan akses menuju tempat tujuan pengiriman barang. Pesanan dari luar negeri juga berkurang, mengakibatkan penurunan penghasilan para pengrajin kerajinan batu marmer. Serta penurunan minat pembeli terhadap kerajinan marmer yang harganya sedikit lebih mahal, mereka memilih ke batu alam yang berasal dari sungai untuk dijadikan alternatif kerajinan baru, dengan harga yang lebih terjangkau.

Di Desa Gamping saat ini sedang mencari solusi dengan beralih ke batu alam, dan para pengrajin membuat batu alam menjadi bermacam macam kerajinan seperti bak mandi, wastafel, patung (bentuk kura-kura, kelinci, kuda, telur ayam yang dijadikan lampu), tempat sabun serta



tempat sampo, dan lain sebagainya. Awalnya para pembeli merasa puas dengan kerajinan batu alam tersebut, karena harganya murah dan bahan baku tersebut mudah di dapat. Namun dampak kesehatan bagi para pengrajin batu alam juga tidak main-main. Batu alam memiliki efek samping yang sangat berbahaya bagi tubuh manusia serta lingkungan. Efek tersebut bisa dirasakan oleh pengrajin batu alam secara perlahan lahan, yang awalnya dianggap batuk biasa lama-kelamaan menjadi kronis dan bisa menyebabkan kerusakan pada alat pernafasan. Karena efek samping yang sangat berbahaya bagi kesehatan para pengrajin mensiasati dengan menggunakan kipas besar agar debu dari batu alam tersebut tidak banyak terhirup oleh para pengrajin batu alam. Selain batu alam, para pengrajin batu alam juga pernah mencoba dengan batu fosil. Batu fosil juga bisa digunakan untuk wastafel dan lain sebagainya, peminatnya juga banyak, namun batu fosil tersebut susah di dapat saat ini dan bahan bakunya lebih mahal, para pembeli juga mulai kehilangan minat karena harga yang semakin mahal. Wastafel merupakan sebuah kerajinan dari desa Gamping yang namanya sangat terkenal sampai saat ini. Wastafel adalah tempat untuk mencuci tangan setelah melakukan aktivitas. Para pengrajin mulai menekuni batu marmer lagi dengan alasan kesehatan dan peminat dari batu fosil yang semakin menurun. Batu marmer dijadikan kerajinan seperti tempat sabun, tempat shampoo, bak mandi, wadah aksesoris, lantai, dan lain sebagainya.



Warga desa Gamping yang memiliki usaha kerajinan batu saat ini mulai melakukan inovasi terbaru dengan mengenalkan produk yang terbuat dari Teraso. Teraso sendiri berasal dari campuran antara semen dengan batu traso. Kerajinan Teraso dapat dibuat menjadi *Gentong* untuk wadah air di kamar mandi dengan berbagai macam ukuran, dapat juga dijadikan wadah menaman bunga, dapat digunakan menjadi *bathtub*. Harga kisaran produk dari Teraso mulai dari ratusan bahkan jutaan Rupiah. Produk ini sangat diminati karena warnanya yang beraneka ragam bahkan pemesan juga bisa meminta akan dijadikan warna seperti yang diinginkan.

Cara dan bahan untuk membuat kerajinan Teraso adalah bijih Teraso, semen Blau, semen putih, pasir ayak, pewarna, mell, dan air. Selanjutnya campur semen, mell dan air kemudian aduk hingga semua bahan menjadi satu dan tidak terlalu encer. Tuang adonan tersebut ke cetakan yang sudah di siapkan sebelumnya. Selanjutnya membuat adonan lain yang bahan nya terdiri dari pasir ayak, semen blau, dan air. Adonan semen tadi disarankan tidak terlalu cair atau



kental dan kemudian dituangkan ke dalam cetakan yang sudah diisi oleh adonan sebelumnya dan tunggu sampai mengering sekitar 24 jam. Setelah dirasa mengering dengan sempurna, maka kerajinan Teraso siap untuk dibuka dari cetakan, kemudian diharapkan dengan gerinda, untuk mendapatkan permukaan yang halus serta mengkilap diberikan pennis.



# PENGALAMAN KKN VIRTUAL DIRUMAH AJA

*Oleh: Avifah Fatma Sari*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Ekonomi Syariah*

*Asal Desa Ploso Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri*

KKN (Kuliah Kerja Nyata) merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat untuk membantu masyarakat dalam kegiatan sehari-hari. KKN merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh oleh mahasiswa semester akhir untuk melanjutkan ke ujian skripsi. KKN ini mempersatukan mahasiswa dari berbagai jurusan dan fakultas (FEBI, FASIH, FTIK dan lain sebagainya). Pada Kuliah Kerja Nyata (KKN) mengumpulkan para mahasiswa dengan kemampuan dan keahlian yang berbeda-beda. Pada pelaksanaan KKN dilakukan selama satu bulan penuh.

Pada UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, KKN Gelombang II Tahun 2021 itu dilaksanakan secara VDR (Virtual Dari Rumah). Dikarenakan pada KKN Gelombang II ini keadaan tidak memungkinkan bagi para mahasiswa untuk langsung terjun ke desa-desa. Hal ini dilakukan agar dapat memutus rantai penyebaran virus *Covid-19*. Pada saat ini semua serba virtual, termasuk kegiatan harian KKN juga harus dilakukan secara virtual.

Menurut saya, karena KKN VDR ini sangat menimkan para mahasiswa untuk mendapatkan pengalaman



kontribusi langsung dengan masyarakat. Padahal kontribusi langsung dengan masyarakat itu penting. Agar para mahasiswa tau bagaimana cara bersosialisasi dengan masyarakat secara langsung. Namun, karena keadaan seperti ini mengharuskan para mahasiswa untuk tidak melakukan KKN secara offline. Jadi pengalaman KKN yang kita dapat saat ini adalah kerjasama tim harus tetap terjaga, harus saling terbuka satu sama lain, menghargai satu sama lain, dan lain-lain. Jika dalam satu tim tidak dapat mendukung satu sama lain, pasti dalam melakukan tugas apapun itu tidak akan segera terselesaikan dan tepat waktu.

Jadi dalam satu tim itu harus mensupport satu sama lain, jika dalam divisi lain atau teman yang membutuhkan bantuan dapat dibantu jika ada yang bisa membantu. Intinya dalam sistem daring ini tidak boleh ada *miss* komunikasi dan pribadi tertutup. Karena jika hal itu dilakukan sudah dapat ditebak kalau tugas akan terbengkalai dan tim akan tidak kompak.

Di KKN Virtual ini menurut saya tetap ada keuntungan dan ada kerugiannya. Keuntungannya, kita tidak perlu mengeluarkan biaya hidup untuk menginap saat melakukan KKN, risikonya mungkin lebih sedikit ketika semua serba virtual, dan bisa lebih dekat dengan keluarga. Namun untuk kerugiannya, tidak dapat kontribusi langsung dengan masyarakat. Padahal KKN yang diinginkan adalah yang langsung terjun ke masyarakat. Pasti hal itu jika dapat



terlaksana pasti akan sangat menyenangkan, bersama dengan kelompok yang aslinya belum kenal satu sama lain, menjadi akrab karena diharuskan untuk bekerja sama dalam satu tujuan. Kerugian selanjutnya yaitu tidak dapat bertemu dengan anggota. Jadi menurut saya perkenalannya menjadi kurang maksimal.

Salah satu yang sangat di sayangkan pada KKN VDR adalah tidak dapat mengetahui potensi-potensi atau karakteristik di desa lain. Jika KKN secara *offline* pasti akan mengetahui potensi desa lain selain desanya sendiri. Jika KKN secara *offline*, saya dapat memperkenalkan secara langsung di salah satu UMKM yang menjalankan produksi "Tenun". UMKM ini berada di Desa Ploso Kecamatan Mojo Kabupaten Kediri. Di desa Ploso ini selain ada UMKM tenunnya, desa Ploso itu terkenal dengan Pondok Pesantrennya yaitu Pondok Al Falah Ploso. Pondok ini sudah berdiri sejak lama. Santri yang menuntut ilmu di Pondok Ploso ini dari sabang sampai merauke. Pondok Ploso sudah dipercaya oleh banyak orang tua untuk menempatkan putra putrinya menimba ilmu di pondok pesantren ini.

UMKM menurut Undang-Undang RI Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. Usaha kecil adalah usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, dilakukan oleh individu atau kelompok atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan sebagai bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Penggolongan UMKM lazimnya dilakukan



dengan batasan omzet per tahun, jumlah kekayaan atau aset, serta jumlah karyawan.

UMKM Tenun di Desa Ploso ini berdiri pada tanggal 16 Maret 2019. Dulu, awalnya ada program UMKM dari Pondok Poloso itu ada dua. Pertama, pembudidayaan ikan lele dan kedua kerajinan tenun ikat. Hal ini terjadi bulan November 2018. Dari pondok itu menawarkan untuk pelaksanaan di alihkan ke desa. Ternyata yang di tuju atau diberikan kepercayaan untuk mengelola adalah organisasi FORIS (Forum Remaja Islam) karena basicnya anak-anak pesantren desa yang belajar di pondok Al Falah. Kemudian dari pembina musyawarah megambil keputusan dengan memilih UMKM kerajinan "Tenun Ikat". Sedangkan untuk ternak ikan lele di jalankan sendiri oleh pondok. Karena sudah ada tempat yang digunakan untuk ternak lele. Kemudian di ketahui bahwa di Kediri itu ada sentra Tenun Ikat yg berada di daerah Bandar Kidul Kediri. Nama tempat tenunnya adalah "Medali Emas" yang sudah berdiri kurang lebih dari 30 tahun. Tampak dari Medali Emas ini tepatnya ada di utaranya Gor Jayabaya Kediri.

Dari sana, akhirnya melakukan pertemuan sebagai awal hubungan kerjasama UMKM dengan Medali Emas. Kemudian dilaksanakan pembelian mesin dan juga program pelatihan tenun. Pelatihan ini di laksanakan pada bulan November. Pelatih tenun juga dari Medali Emas Bandar Kidul Kediri. Jadwalnya sehabis dzuhur dan dilaksanakan 3 kali dalam seminggu. Dari FORIS waktu itu ada sekitar 10



orang yg ikut pelatihan. Dari mulai perakitan ATBM (Alat Tenun Bukan Mesin), penggulangan motif dan penenunan. Pelatihan ini memakan waktu kurang lebih sekitar 4 bulanan sampai dikatakan mahir dalam proses menenun. Ketika dikatakan sudah mahir, barulah UMKM tenun di ploslo membuat tenun sendiri.

UMKM Tenun Ikat ini memberikan dampak yang baik untuk masyarakat. Karena yang memproduksi masyarakat setempat. Walaupun tenun di desa Ploslo ini belum dikenal banyak orang, harapannya nanti atau kedepannya menjadi banyak yang mengenal dan memilih untuk membeli produk dari Tenun Ikat desa Ploslo ini. Di UMKM ini sudah memproduksi kurang lebih 500 produk, yang terdiri dari kain tenun ikat mentah, sarung tenun ikat, baju lengan panjang dan lengan pendek. Waktu pengerjaannya pun berbeda-beda. Produk yang paling lama pengerjaannya adalah baju lengan panjang dan pendek, sekitar 1-2 minggu pengerjaannya dan paling cepat pengerjaannya ada di kain tenun ikat mentah yang membutuhkan waktu hanya 1-2 hari.

Ketika pandemi *Covid-19* ini masuk di Indonesia, UMKM ini terdampak waktu awal PSBB. Banyak produk-produk masih disimpan dulu belum di pasarkan. Namun, untuk selanjutnya UMKM ini berani memasarkan produknya. Mengapa bisa demikian? Karena UMKM ini memasarkan produknya lewat *online* atau *market place*. Jadi menurut saya, jika pemasaran dilakukan secara *online* itu tidak bermasalah untuk UMKMnya sendiri dan untuk konsumen.



Harapannya untuk UMKM Tenun Ikat ini adalah mampu menciptakan produk-produk tenun yang berkualitas, yang dapat di kenal dan di terima oleh masyarakat. Harapan besarnya adalah produk tenun ikat ini dapat Go Internasional. Jika produk ini bisa dikenal banyak orang, sudah pasti akan membanggakan produk dalam negeri dan juga menciptakan sumber daya manusia yang berkualitas. UMKM ini menggunakan tenaga-tenaga muda. Jadi, produk ini di buat oleh para penerus bangsa yang sudah pasti berkualitas.

Menurut saya pengalaman KKN VDR (Virtual Dari Rumah) ini kurang berkenan lebih tepatnya kurang menyenangkan. Namun, kebijakan kampus ini dilakukan untuk kebaikan semua orang. Jika tidak ada pandemi ini, pasti saya dan teman-teman yang lain dapat mengunjungi langsung UMKM Tenun Ikat serta dapat praktek atau belajar menggunakan suatu produk di UMKM Tenun Ikat tersebut. Karena adanya pandemi ini, jadi saya melakukan wawancara dengan pihak UMKM menggunakan media *Whatsapp* atau wawancara secara *online*.

Pesan buat kalian semua *stay safe, stay healthy and stay at home*. Jangan keluar rumah jika tidak penting. Jaga kesehatan karena sehat itu mahal teman dan juga jauhi kerumunan. Jangan lupa juga untuk mendukung program pemerintah yaitu "Vaksin". Terima Kasih.



# KEPUH, DESA PARA WIRAUSAHA

*Oleh: Sela Okta Viana*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Ekonomi Syariah*

*Asal Desa Kepuh Kecamatan Boyolangu Kabupaten Tulungagung*

Kabupaten Tulungagung dengan lebih dari 200 desa yang tersebar di wilayah bagian utara hingga selatan terdapat salah satu desa kecil yang diapit oleh berbagai desa lainnya di sekelilingnya yaitu bernama Desa Kepuh. Desa Kepuh tak jauh dari pusat kota, hanya butuh waktu 10 menit untuk sampai ke sana. Desa Kepuh merupakan bagian dari Kecamatan Boyolangu yang terletak di ujung utara. Desa ini tidak terlalu luas dibanding desa-desa disekitarnya, namun warga yang tinggal di desa ini terbilang cukup padat.

Dari cerita yang beredar oleh warga sekitar, konon katanya dulunya di desa ini terdapat pohon yang sangat besar dimana pohon itu sudah ada sejak puluhan hingga ratusan tahun sebelum akhirnya ada orang yang meninggalkan wilayah ini. Pohon tersebut bernama pohon kepuh yang dimana kemudian pohon tersebut berusaha ditebang oleh orang-orang agar tanahnya bisa ditinggali. Dengan gotong royong akhirnya pohon yang awal mulanya sulit ditebang berhasil ditumbang, hingga akhirnya tanah yang tadinya ditumbuhi pohon raksasa tersebut bisa ditempati dan



diberilah nama Desa Kepuh. Kebenaran dari cerita asal usul Desa Kepuh tersebut masih diragukan, namun cerita inilah yang beredar di masyarakat sejak dahulu hingga sekarang.

Desa Kepuh tidak sesejuk desa-desa di Kecamatan Boyolangu lainnya, apalagi yang berada di wilayah selatan yang rata-rata memiliki udara sejuk dengan pemandangan alam yang masih asri. Desa Kepuh hanya terdapat beberapa petak sawah saja. Desa ini memiliki nuansa seperti wilayah kota dengan 1000 macam kesibukan warga dalam kegiatan sehari-harinya. Tidak banyak hasil alam yang dihasilkan, tetapi dalam segi industri Desa Kepuh patut diacungi jempol.

Orang-orang yang tinggal di Desa Kepuh ini hanya 5% yang memiliki mata pencaharian sebagai petani karena memang tidak terlalu banyak hasil alam yang dapat diambil dan diolah. Desa Kepuh tempat tinggal saya ini lebih mengunggulkan UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah). Banyak sekali usaha-usaha yang didirikan oleh warga Desa Kepuh.

UMKM yang paling terkenal dan bahkan menjadi *image* dari Desa Kepuh ialah bisnis usaha berondong jagung. Bisnis usaha tersebut sudah ada sejak saya lahir, kata ibu saya. Pabrik berondong jagung tersebut tidak hanya ada 1 yang berdiri. Hingga saat ini bahkan ada lebih dari 3 pabrik yang berdiri. Salah satunya terletak tepat di depan rumah saya. Setiap hari produksi dari pabrik berondong ini selalu ramai dan bisa lebih ramai berkali-kali lipat pada waktu



menjelang hari raya Idul Fitri. Selain pabrik ini ada beberapa pabrik lain yang tak kalah ramainya, dan terletak di berbagai tempat di Desa Kepuh. Semua pabrik berondong jagung pasti memiliki karyawan minimal 10 orang di setiap tempat karena yang diolah dalam pabrik tersebut tidak hanya berondong saja melainkan banyak camilan-camilan kering lainnya sehingga meskipun termasuk hanya pabrik rumahan, mereka tetap membutuhkan tenaga kerja yang lumayan banyak. Selain berondong jagung, biasanya dalam satu pabrik juga memproduksi jajanan yang bernama gipang. Kalau berondong terbuat dari jagung, maka gipang ini terbuat dari beras yang dimana cara pembuatannya hampir sama dengan berondong. Gipang dan berondong sudah seperti sepasang camilan sederhana yang sudah tak asing lagi bagi masyarakat Tulungagung.

Masih dalam nuansa makanan, dari pabrik berondong jagung kita bergeser ke bagian Desa Kepuh yang paling Timur. Disana terdapat pabrik rumahan sederhana yang dapat kita temukan jika berkunjung ke sana. Seperti yang saya katakan sebelumnya, pabrik rumahan ini juga mengolah makanan atau camilan yaitu kerupuk pasir. Kenapa dinamakan kerupuk pasir, karena kerupuk ini dalam proses penggorengannya tidak menggunakan minyak melainkan pasir. Pasir yang dimaksud ialah pasir kali seperti yang kita ketahui pada umumnya, namun pasir ini benar benar dibersihkan dan diayak agar tidak ada campuran tanah maupun bebatuan yang ikut masuk ke dalam kawah



penggorengan. Proses pembuatan kerupuk pasir ini masih sangat bergantung pada tenaga kerja manusia. Kerupuk ini juga tak kalah terkenal, orang-orang dari desa lain sudah sering datang ke desa ini hanya untuk mencari dimana kerupuk pasir tersebut diproduksi dan dijual. Pabrik rumahan kerupuk pasir dan berondong jagung di atas dapat kita temukan tepatnya di wilayah Dusun Tugu.

Selain berbagai bisnis usaha di bidang olahan makanan, di Desa Kepuh juga terdapat beberapa RT yang mayoritas warganya bermata pencaharian sebagai peternak. Para peternak ini kebanyakan berada di wilayah Dusun Putuk Desa Kepuh dimana semuanya sama-sama berkecimpung dalam bisnis usaha ternak ayam kedu dan ayam petelur. Ayam kedu diternakkan untuk dijual dagingnya, sementara untuk ayam petelur diternakkan hanya untuk diambil telurnya. Jika kita berkunjung di lingkungan peternak Dusun Putuk, maka dari jalan sudah tercium bau-bau ayam karena saking banyaknya rumah warga yang mendirikan bisnis usaha ternak ini. Karena peternakan ayam ini cukup besar, tentu mereka merekrut banyak karyawan baik warga asal Desa Kepuh sendiri juga warga yang berasal dari desa lain.

Potensi Desa Kepuh mayoritas berasal dari bisnis usaha mikro kecil menengah, di tempat tinggal saya ini memang banyak sekali bisnis usaha yang didirikan oleh tiap warga. Ada juga bisnis usaha yang berjejer di wilayah Desa Kepuh paling utara yaitu bisnis usaha bengkel. Dari paling



ujung terdapat bengkel motor bahkan ada dua bengkel motor yang ada di sana dan hanya berjarak beberapa rumah saja. Berikutnya ada bengkel las teralis dan besi, dimana bengkel ini bergerak dalam pembuatan pagar, teralis, kanopi, dll. Di dekat bengkel las ini juga terdapat bengkel truk yang menyediakan jasa reparasi body truk yang rusak. Selain beberapa bengkel tersebut, di Desa Kepuh yang paling ujung utara dan ujung timur beridiri juga sebuah bengkel las bubut dimana bengkel ini bergerak dalam bidang las dan bubut mesin pabrik, mesin kendaraan besar seperti truk dan tronton. Bengkel las bubut inilah yang paling besar diantara bengkel yang lain dan bengkel ini juga yang paling meluas konsumennya.

Dengan hadirnya berbagai macam UMKM dan bisnis usaha yang berada di Desa Kepuh ini, tentu membawa keuntungan yang amat besar bagi masyarakat sekitar dan juga masyarakat luar. Karena dengan semakin banyaknya bisnis usaha yang ada nantinya akan membuka lapangan pekerjaan bagi orang-orang khususnya warga masyarakat Desa Kepuh itu sendiri. Dan terbukti nyata memang dari bisnis usaha yang mereka dirikan, mereka kebanyakan menawarkan lowongan pekerjaan dalam usaha mereka dan merekrut karyawan yang berasal dari lingkungan sekitar. Selain itu, sebagian warga Desa Kepuh dalam upaya mencari nafkah mereka membuka usaha kecil-kecilan yang mereka jalankan sendiri dan kebanyakan usaha tersebut ialah berdagang. Itulah mengapa Desa Kepuh dapat dikatakan



memiliki nuansa seperti kota, karena seluruh warga desa ini memiliki kesibukan untuk bekerja dari pagi hingga usai. Tiap harinya, mereka selalu sibuk dengan pekerjaan yang mereka jalani dan selalu mengembangkan bisnis usaha yang mereka dirikan sehingga semakin maju dari waktu ke waktu dan bertahan hingga sekarang. Mereka bisa menjadikan hasil produksi dari bisnis usaha tersebut sebagai image produk asli yang berasal dari Desa Kepuh dan hanya bisa di dapat di desa ini saja. Desa Kepuh adalah salah satu contoh kampung kecil di pinggiran kota yang mempunyai jiwa wirausaha pada diri masyarakatnya.



# WISATA ALAM GOA PASIR

*Oleh: Nia Anindya Putri*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Manajemen Bisnis*

*Syariah*

*Asal Desa Junjung Pasir Kabupaten Tulungagung*

Peningkatan dan pemeretaan perekonomian pada suatu desa merupakan keinginan dari seluruh masyarakat Negara Kesatuan Republik Indonesia. Salah satunya yang dapat dikembangkan pada suatu desa adalah sektor potensi pariwisatanya. Karena hampir setiap desa memiliki potensi pariwisata yang bisa dijadikan konsep bisnis bagi masyarakat disekitarnya, yang dikelola baik dari dinas kebudayaan maupun dari masyarakatnya sendiri.

Pariwisata merupakan salah satu aset berharga bagi Indonesia. Dalam mengembangkan pariwisata, tidak hanya menjadi tugas dan tanggung jawab pemerintah saja, melainkan juga masyarakat dan karang taruna yang berada di sekitar tempat pariwisata tersebut. Tujuannya agar tempat wisata tersebut terus terawat dan tidak terbengkalai. Sedangkan bagi masyarakat sekitar, adanya tempat wisata merupakan pembuka lapangan pekerjaan baru dan dapat meningkatkan sumber daya manusianya.

Dari kota Tulungagung, siapa yang belum mengenal salah satu wisata alam yang masih alami atau masih belum



tercampur tangan buatan manusia, yaitu wisata alam Goa Pasir yang berada di Dusun Pasir, Desa Junjung, Kecamatan Sumbergempol, Kabupaten Tulungagung. Desa Junjung termasuk desa yang memiliki ukuran luas wilayah 885,5 m<sup>2</sup> dan dihuni oleh masyarakat yang mempunyai jumlah 2549. Di dalam wisata alam Goa Pasir ini, banyak sekali menyimpan benda-benda purbakala, diantaranya seperti patung, relief dan juga berbagai macam pahatan. Di dalam Goa Pasir ini juga terdapat sebuah makam kuno. Menurut cerita, makam kuno ini adalah makam dari Mbah Bodho, atau lebih dikenal dengan nama situs Mbah Bodho. Nah, itulah yang menjadikan Goa Pasir ini menjadi tempat wisata alam serta dijadikannya tempat cagar alam untuk melindungi benda-benda bersejarah di dalamnya.

Sedangkan jalan menuju ke Goa Pasir ini dapat terbilang cukup mudah. karena akses jalannya yang sudah aspal dan dapat dilalui kendaraan seperti sepeda motor, mobil, hingga truk. Jarak Goa Pasir dari rumah saya sangat dekat sekali, hanya sekitar 0,5 km saja. Sedangkan, jika jarak pusat kota Tulungagung ke Goa Pasir ini sekitar 9 km. Untuk rute jalan yang di lewati, jika dari pusat kota yaitu ke timur lurus sampai menemukan perempatan Gragalan. Selanjutnya, dari Gragalan ke selatan lurus sampai menemukan perempatan Pasir. Nah, dari perempatan Pasir ini, lurus ke selatan sampai mentok, lalu belok ke barat sampai menemukan jembatan yang mengarah ke tempat wisata Goa Pasir ini. Di sisi kanan kiri tempat wisata ini,



masih banyak sekali pemukiman penduduk, yang dimana kebanyakan mata pencahariannya adalah sebagai petani.

Tempat wisata alam Goa Pasir ini dulunya sangat ramai sekali di kunjungi oleh para pengunjung, bahkan hingga pengunjung dari luar kota hanya untuk berfoto-foto. Dan juga banyak pasangan muda-mudi yang datang ke tempat ini. Tujuannya untuk menikmati wisata alamnya yang asri dan pemandangannya yang hijau, serta udaranya yang sejuk. Wisata alam Goa Pasir ini, juga pernah dipakai dua kali dalam pembuatan video klip jaranan *sentherewe*, yang dimana jaranan tersebut juga diketuai oleh juru kunci dari Goa Pasir ini yang bernama bapak Sutrisno, lalu sekarang dialihkan kepada anaknya yaitu mas Lingga Purba Krisna. Goa Pasir ini juga menjadi sumber pendapatan juru kunci atau juru pelihara Goa Pasir. Seorang juru pelihara mendapat gaji sebesar 1 juta rupiah per bulannya. Dengan tugas sebagai pemelihara situs, membersihkan lokasi serta menjadi narasumber ketika ada yang melakukan penelitian dan observasi di wilayah Goa Pasir. Di depan Goa Pasir ini juga terdapat tempat parkir yang lumayan luas. Untuk harga parkirnya dipatok lima ribu rupiah, dan untuk biaya masuk ke tempat wisata ini dulu cukup merogoh kantong sekitar lima ratus rupiah saja, tetapi sekarang untuk tiket masuknya gratis." *kalau dulu ada mas, tapi bukan dari parkir. Dulu kan ada tiket masuk, 500 rupiah per orang. Setelah itu ada peraturan baru dari BPJB Jatim, tempat wisata bersejarah dilarang dikenai tiket masuk, akhirnya*



*berhenti. Dulu memang pemasukan tiket masuk ke desa. Tapi untuk parkir memang dari pribadi masing-masing. Jadi suatu wisata sejarah bisa bermanfaat bagi warga sekitar.” (Ucap mas Lingga selaku juru kunci dari Goa Pasir).*

Tetapi, seiring berkembangnya zaman, para pengunjung yang mengunjungi wisata alam Goa Pasir ini mulai menurun. Mungkin bagi pengunjung, sekarang ini terdapat banyak tempat wisata yang lebih bagus dan menarik untuk berwisata dan berfoto-foto dibandingkan dengan Goa Pasir ini. Dulu, di dalam area wisata Goa Pasir ini akan dibangun fasilitas seperti musholla dan toilet. Tetapi sampai sekarang masih belum jadi dan mangkrak akibat posisinya yang masuk wilayah Ring 1 atau wilayah inti sebuah wisata sejarah yang dilarang untuk dibangun sebuah bangunan.

Selain temuan berupa benda-benda purbakala diatas, terdapat juga temuan berupa struktur bangunan yang berbentuk bujur sangkar. Temuan ini terletak di barat lapangan Goa Pasir, atau tepatnya di depan makam kuno. Temuan ini berupa tatanan batu yang diperkirakan sebagai pondasi sebuah bangunan. Selain itu juga ditemukannya arca-arca kuno di sudut-sudut tempat wisata alam Goa Pasir ini. Tetapi, sekarang hanya tinggal dua arca saja yang tersisa pada Goa Pasir ini, yaitu arca Dwara Pala, yang dimana berbeda bentuk dan ukurannya. Dan selanjutnya adalah arca Ganesha yang berbentuk gajah. Berdasarkan



penemuan-penemuan tersebut, diyakini bahwa Goa Pasir ini adalah peninggalan dari kerajaan Majapahit.

Dinamakan Goa Pasir bukan karena di goa ini banyak pasirnya, tetapi Goa Pasir merupakan sebuah lubang ceruk besar yang dipahat di lereng batu besar yang terletak di tengah hutan yang masih alami. Goa Pasir sendiri terletak di tebing sebuah bukit, untuk menjangkaunya harus dengan mendaki bukit sekitar 80 meter. Berbeda dengan goa lainnya yang memiliki banyak lorong dan saling berhubungan, tetapi di Goa Pasir hanya berupa mulut goa yang menghadap timur dan menghadap barat dengan ukuran panjang 430 cm, lebar 190 cm dan dalam ceruk 150 cm. Menurut sejarawan Drs. M. Dwi Cahyono, M.Hum, fungsi dari tempat Goa Pasir ini dulunya adalah sebagai tempat pertapaan yang diperuntukkan bagi pertapa yang meninggalkan duniawi demi mendekatkan diri kepada dewa tertinggi. Mengenai usia situs ini masih sangat minim informasi, data yang diperoleh dari data peneliti Dr. N.J. Krom dan Verbeek, di situs Goa Pasir pernah ditemukan arca batu yang terdapat kronogram saka 1325 (1403 M), 1224 (1302 M), dan 1228 (1306 M). Menurut cerita dari



penduduk sekitar, Goa Pasir ini adalah goa yang panjang dan terhubung dengan goa-goa lain disekitarnya. Bahkan, ada yang percaya bahwa Goa Pasir ini tembus hingga ke Gunung Semeru dan ada pula yang mengatakan tembus hingga kerajaan laut selatan. Tetapi, hal ini masih menjadi misteri hingga sekarang.



# **KKN VIRTUAL 2021: MAHASISWA, PETANI, DAN COVID-19**

*Oleh: Nur Fadia*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Manajemen Bisnis*

*Syariah*

*Asal Desa Palrejo Kecamatan Sumobito Kabupaten Jombang*

Apa yang dapat di harapkan pagi ini dan juga pagi-pagi lain di tahun ini? tentu saja sama sejak bulan Maret 2020, sejak di umumkan nya libur selama 2 minggu karena pandemi, hingga kini akan menginjak 2 tahun dan penyebabnya pun sama, karena pandemi yang berkelanjutan dan belum juga usai, hingga saat ini. Banyak hal yang seharusnya bisa dilakukan tiba-tiba harus terhenti, banyak memori yang seharusnya bisa terekam tiba-tiba sirna begitu saja. Sebagai mahasiswa tentu saja banyak hal yang terlewatkan dan juga hilang. Sejak adanya pandemi Covid-19 ini, sebagai mahasiswa semester akhir harus menjalankan tugas KKN yang diselenggarakan secara virtual demi mentaati protokol kesehatan dan tentunya untuk menghindari adanya kontak fisik yang ditakutkan akan memperburuk suasana dan kesehatan. Sudut pandang sebagai mahasiswa dengan adanya kegiatan KKN virtual ini memiliki dampak baik dan juga buruk, dimana dampak baiknya yaitu mahasiswa mampu belajar dan mengamati



kondisi di masing-masing daerahnya dengan melihat potensi-potensi yang ada di sekitar lingkungan tempat tinggal, dan para mahasiswa menjadi melek teknologi dan menyadari banyak hal penting di luar sana yang perlu kita ketahui, dengan adanya KKN virtual ini juga menjadikan banyak waktu yang bermanfaat untuk anak-anak di luar sana, memberi kesempatan anak-anak untuk mengikuti berbagai acara yang di selenggarakan secara virtual tentunya, seperti lomba membaca puisi. Dengan itu membuka peluang di luar sana guna mengasah kemampuan dan potensi anak-anak yang memiliki minat dan bakat di bidang lomba. Adapun dampak buruknya bagi mahasiswa, di antaranya adalah mahasiswa tidak dapat berkontribusi langsung ke dalam kehidupan bermasyarakat yang biasanya dilakukan mahasiswa KKN sebelum adanya pandemi ini, mahasiswa juga tidak bisa berbaaur dan belajar dengan berbagai sifat dan karakter masyarakat yang ada, dan tentunya hal tersebut sangat dinantikan para mahasiswa.

Virus corona penyebab *COVID-19* secara resmi diberi nama *Severe Acute Respiratory Syndrome Coronavirus 2 (SARSCoV2)* oleh *International Committee on Virus Taxonomy (ICTV)* oleh analisis filogenetik dan taksonomi *International Committee on Taxonomy of Viruses (ICTV)*. SARSCoV2 diyakini sebagai epidemi virus corona pada hewan dan sejak itu telah diadaptasi dan diwariskan dari orang ke orang. Virus ini sangat menular sehingga menyebar dengan cepat dan terus berkembang



biak dalam populasi manusia. Coronavirus adalah keluarga besar dari banyak virus berbeda yang telah ada sejak lama dalam kehidupan manusia. Beberapa menyebabkan flu biasa pada manusia, sementara yang lain menyebabkan batuk dan dispnea ringan. Virus corona menginfeksi hewan seperti kelelawar, unta, dan sapi. Para ilmuwan telah mengklasifikasikan virus corona menjadi empat subkelompok: alfa, beta, gamma, dan delta. SARSCoV2 adalah anggota ketujuh dari keluarga coronavirus yang menginfeksi manusia.

Dengan adanya *Covid-19* ini juga berpengaruh kepada sudut pandang diri terhadap keadaan lingkungan sekitar, tak hanya mahasiswa yang merasakan kepahitan kenyataan yang ada di depan mata, pun juga para masyarakat di Desa Palrejo di Kabupaten Jombang ini, dimana pekerjaan sampingan mulai dari penjual makanan, penyedia jasa dan juga usaha-usaha lainnya juga berdampak atas adanya wabah virus *Covid* ini. Masyarakat di tuntut untuk mematuhi protokol kesehatan dan juga peraturan yang dikeluarkan oleh pemerintah untuk menghentikan penyebaran *Covid-19*, namun berbeda dengan tujuan para masyarakat umum dimana mereka membutuhkan pekerjaannya kembali untuk mencari nafkah demi menghidupi diri beserta keluarga. Di tengah hiruk pikuk susahny bergerak bebas, para masyarakat khususnya para petani di Desa Palrejo ini mengalami penurunan penghasilan dari sektor pertanian dikarenakan hasil panen yang selalu



turun selama 3 tahun terakhir ini, tak hanya tersiksa oleh adanya virus *Covid-19* ini, para petani pun juga harus menelan pahitnya pendapatan yang diperoleh di sektor pertanian, bahkan adapun warga masyarakat menyatakan mengalami kerugian. Kerugian yang dihadapi tentu saja membuat para petani kebingungan dengan keadaan alam yang begitu sulit untuk dipahami, segala sesuatu dilakukan demi mendapatkan hasil panen yang baik, namun keberuntungan belum memihak kepada para petani. Di mana seharusnya Indonesia memiliki potensi yang sangat kuat untuk sektor pertanian ini, bahwa Negara Indonesia disebut dengan Negara agraris.

Istilah negara tani sudah lama diasosiasikan dengan tanah air kita. Selama berabad-abad, pertanian juga telah menjadi mata pencaharian utama masyarakat Indonesia. Pertanian dapat dilihat sebagai "kesempatan pertama" saat itu, karena masyarakat relatif mudah dilibatkan. Di Indonesia, diyakini bahwa kegiatan pertanian berlangsung selama periode prasejarah Neolitik. Selama periode Neolitik, pengembara kuno (yang berpindah dari satu tempat ke tempat lain) mulai hidup selamanya.

Secara umum pertanian adalah kegiatan manusia yang meliputi pertanian, peternakan, perikanan, dan kehutanan. Karena lebih dari 50% mata pencaharian masyarakat Indonesia adalah petani, maka sangat penting untuk mengembangkan pertanian di negara kita. Pertanian adalah suatu jenis proses produksi yang didasarkan pada



tumbuhan dan hewan Pertanian adalah kegiatan menggunakan makanan, bahan baku industri, atau sumber energi untuk mengelola lingkungannya. Kegiatan yang memanfaatkan sumber daya hayati di bidang pertanian sering dipahami sebagai pertanian dan peternakan (ternak), tetapi tujuannya adalah produksi tempe atau sekadar ekstraksi.

Mengangkat fenomena yang sedang terjadi di daerah pertanian desa Palrejo, di mana potensi desa direnggut oleh tikut-tikus tidak berdasar bekepala tikus asli.

3 tahun ini masyarakat terutama para petani dihantui oleh tikus tikus yang merusak tanaman tidak ada habisnya hingga membuat para petani merasa sedih dan kesal di buatnya. Bahkan setidaknya para petani harus merelakan setengan dari hasil panen pada umumnya dihabiskan oleh para tikus.

Tikus sendiri merupakan salah satu hama yang merugikan petani karena dapat menyerang semua tahap budi daya padi termasuk tahap penyimpanan. Padi tidak lagi mampu membuat cabang baru, menyebabkan kerusakan terbesar selama pemrosesan. Biasanya, tikus menyerang pada malam hari dan tikus bersembunyi pada siang hari. Selama periode bera, sebagian besar tikus bermigrasi dan kembali sebelum tahap generatif. Tikus berkembang biak dengan sangat cepat dan tidak terkendali. Tikus juga dapat dideteksi dengan jejak kaki, jalur, tanah, lubang, dan bahkan metode serangan. Seekor tikus hidup siap untuk



membiarkan 80 tikus dan memakan serta menghancurkan tanaman di ladang. Tikus biasanya merusak pagar dan sawah terbuka yang mudah, dan yang menjadi sasarannya adalah padi bunting. Ini adalah kesempatan bagi tikus untuk menemukan makanan favoritnya. Kegiatan pengendalian hama perlu disesuaikan dengan kondisi lingkungan lahan sawah dan sebaiknya dilakukan sejak awal budidaya padi sebelum musim kawin tikus, biasanya petani melakukan pembersihan saluran irigasi dan tanggul, galeng dan pembatas antara sawah, bahkan batas antara sawah dan desa terdekat.

Dengan adanya musibah pandemi *Covid-19* ini juga memberikan pelajaran berharga yang bisa diambil, dimana kita bisa belajar secara langsung di lingkungan sekitar dimana hasil tani begitu belimpah, dan kita bisa mengetahui bagaimana cara-cara merawat sawah dari serangan hama tikus, wereng, dan juga lainnya, oleh karena itu, apapun yang terjadi sebagai manusia kita harus tetap bersyukur terhadap apapun situasinya bahkan dengan datangnya musibah ini diharapkan mampu mengurangi dosa-dosa kita apabila kita mampu bersabar dan terus bersyukur dengan kehidupan yang di beri oleh Tuhan. Sebagian para petani juga patut untuk tetap bersyukur karena memiliki penghasila yang masih bisa di harapkan dan di gantungkan disbanding dengan pekerjaan lain yang mungkin saja bisa terkendala karena pengaruh PPKM dan hal-hal darurat

lainnya, yang membuat para pekerja juga para pedagang



harus menerima penurunan hasil penjualan maupun penurunan gaji, dan tak sedikit pula harus kehilangan pekerjaannya.

Diharapkan dengan adanya musibah yang tidak hanya merugikan bagi Negara, masyarakat disemua lapisan, terkhususnya mahasiswa, dan juga para petani yang sama-sama berjuang dengan berbagai rintangan yang ada. Semoga dengan adanya teknologi, para petani juga bisa mengaksesnya untuk membaca ataupun mencari informasi tentang bagaimana cara mengatasi hama khususnya hama tikus yang selama beberapa tahun ini membuat para petani resah dan juga pasrah, juga diharapkan bisa mengikuti berbagai seminar-seminar atau penyuluhan secara *online* di bidang pertanian. Dan juga bagi mahasiswa untuk *sharing* kepada petani dengan cara memperkenalkan teknologi-teknologi untuk memudahkan para petani belajar ataupun melihat tutorial-tutorial perawatan jenis tumbuhan yang di tanam dengan baik dan benar, dan juga dengan adanya *Covid-19* ini memberikan banyak pelajaran berharga bagi mahasiswa untuk tetap semangat dan tetap bertahan dengan segala situasi yang sangat memberatkan bagi



*Posko KKN? Kata yang tabu untuk kami*

pembelajaran, dari sini kita juga bisa belajar bahwa kehidupan yang sesungguhnya berada saat kita telah menjadi seorang pekerja.



# ANALISIS KEBERLANGSUNGAN UMKM di MASA PANDEMI

*Oleh: Fadhilah Ainun Rochman*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Manajemen*

*Keuangan Syariah*

*Asal Desa Kampung Dalem Kota Kediri*

KKN (Kuliah Kerja Nyata) adalah salah satu program yang wajib ditempuh oleh mahasiswa S1 (Strata 1). Program KKN (Kuliah Kerja Nyata) sebagai salah satu bentuk pengabdian kepada negara khususnya di wilayah desa. Mahasiswa diharapkan dapat terjun ke lokasi (desa) dan melaksanakan program-program yang dapat membantu maupun memberikan saran dan solusi untuk menyelesaikan masalah-masalah yang ada di masyarakat desa. Oleh karena itu, prosedur KKN dilaksanakan di berbagai desa yang terdekat dengan wilayah kampus.

Sesuai prosedur, KKN (Kuliah Kerja Nyata) biasanya dilaksanakan secara kelompok dan ditempatkan di suatu desa. Di dalam desa tersebut nantinya akan diberikan/mencari tempat untuk dijadikan sebagai posko. Posko adalah tempat dimana Mahasiswa KKN berkumpul untuk melaksanakan program-program yang telah disepakati.



Namun pelaksanaan program KKN (Kuliah Kerja Nyata) akhir-akhir ini berbeda dengan KKN (Kuliah Kerja Nyata) tahun-tahun sebelumnya. Pasalnya dengan kondisi Negara sedang menghadapi musibah (Mewabahnya virus *Corona/Covid*) mempengaruhi pelaksanaan kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata) di seluruh Universitas maupun Perguruan Tinggi yang ada di Indonesia. Adanya pandemi Covid ini, menyebabkan KKN (Kuliah Kerja Nyata) harus melakukan penyesuaian dan berevolusi sehingga pelaksanaan KKN (Kuliah Kerja Nyata) dilaksanakan secara virtual dan dilaksanakan secara individu di rumah masing-masing, atau biasa disebut dengan KKN VDR (Kuliah Kerja Nyata Virtual Dari Rumah).

KKN VDR pelaksanaannya sangat berbeda dengan KKN sebelum-sebelumnya, yang dulunya berkumpul dan berdiskusi di Posko, sekarang grup *Whatsapp* dijadikan posko. Biasanya bersua secara langsung, menjadi bertatap secara verbal. Tetapi keadaan seperti itu tidak membuat semangat "kita" kendor, tidak membuat kualitas kerja menurun, tetap membuat kita totalitas sehingga tercapai dan suksesnya program kerja.

Dalam pelaksanaan KKN VDR ini, kami dari kelompok KKN 011 memiliki berbagai program, salah satunya adalah meningkatkan potensi yang ada di desa yang ditempati selama pelaksanaan KKN VDR ini. Sehubungan dengan adanya UMKM yang menurut saya berpotensi dalam segi ekonomi, saya berinisiatif untuk melakukan observasi



terhadap UMKM tersebut. UMKM tersebut bergerak di bidang kuliner yaitu kue pia. Dengan diadakannya observasi ini diharapkan saya sebagai mahasiswa yang sedang menjalankan KKN dapat membantu maupun mengatasi masalah yang dihadapi oleh pemilik UMKM ini.

Pandemi *Covid-19* di Indonesia pertama kali dideteksi pada 2 Maret 2020 dan pada 9 April pandemi sudah menyebar ke 34 Provinsi terpapar. Upaya pencegahan penyebaran dilakukan ada dua cara yang dapat menjadi kunci pengendalian penularan *Covid-19* yaitu menjaga jarak dan rajin mencuci tangan dengan sabun atau handsanitizer. Bahkan hingga bulan Agustus 2021, penyebaran virus ini tak kunjung reda. Pemerintah berinisiatif melakukan PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) sebagai upaya untuk mencegah bahkan menghentikan penyebaran virus *Covid-19* ini. Dengan diberlakukan upaya tersebut, alhasil berdampak dalam keberlangsungan berbagai sektor, salah satunya pada sektor UMKM.

Di Indonesia UMKM memiliki kontribusi maupun peranan yang cukup besar yaitu seperti bertambahnya kesempatan penyerapan tenaga kerja., UMKM merupakan salah satu jalan terutama bagi masyarakat berhasilan rendah untuk menjalani kegiatan ekonomi yang produktif, Di samping itu, (UMKM) merupakan jenis usaha yang memiliki peran penting dalam peningkatan PDB (Pendapatan Domestik Bruto) di Indonesia. Adanya pandemi ini,



berdampak signifikan terhadap keberlangsungan perekonomian di Indonesia. Dengan diberlakukan kebijakan PPKM tersebut, sangat berdampak pada sektor UMKM, penjualan menurun, permodalan, kesulitan bahan baku, dll.

Tak dapat dipungkiri perlahan semua sudah beralah kearah digital, sehingga interaksi manusia dan teknologi sudah tidak terelakan lagi. Semua kebutuhan sudah tersedia secara digital, mulai dari jual beli, jasa hingga transaksi pembayaran. Pemanfaatan teknologi merupakan dasar dari masing - masing revolusi industry 4.0 merupakan teknologi digital yang digunakan memungkinkan terjadinya interkoneksi antara mesin fisik dengan sistem produksi. Teknologi menjadi unsur utama terhadap mengembangkan industri konvensional menuju industri digital sehingga mampu mentransfer data tanpa bantuan manusia serta dengan adanya big data agar mampu membantu dalam menentukan arah dalam bisnis.

Virus *Corona* atau biasa dikenal dengan *Covid-19* merupakan penyakit menular yang disebabkan oleh sindrome pernafasan akut *corona virus 2 (severe acute respiratory syndrome corona virus 2 or SARS-coV-2)*. *Corona virus* pertama ditemukan di Wuhan. Hubei, China pada tahun 2019.

UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) termasuk perilaku bisnis yang bergerak pada berbagai bidang usaha, yang berkaitan dengan kepentingan masyarakat. UMKM adalah kegiatan ekonomi yang berskala



kecil yang pastinya tidak luput dari aturan perUndang-Undangan. UMKM memiliki peran dalam upaya pemerintah untuk meminimalisir kemiskinan dan mengatur pemerataan pendapatan. Namun adanya pandemi ini, menjadi ancaman bagi sektor UMKM serta adanya kebijakan PPKM dari pemerintah membuat keberlangsungan sektor UMKM menjadi sangat terganggu. Hal ini menyebabkan pihak UMKM harus beradaptasi dengan keadaan dan kebijakan pemerintah supaya keberlangsungan UMKM dapat berlangsung stabil.

Pada kesempatan kali ini saya melakukan observasi di UMKM yang bergerak di bidang kuliner, yaitu bakpia. Bakpia Latief merupakan salah satu usaha kecil yang juga terkena dampak dari pandemi dan kebijakan tersebut. Kondisi dan kebijakan tersebut menyebabkan permintaan pelanggan untuk membeli menjadi berkurang. Alhasil Omset yang diperoleh juga harus mengalami penurunan.

Berdasarkan hasil observasi wawancara yang penulis laksanakan di Desa Kampung Dalem pada UMKM yang memproduksi Bakpia. Bahwasannya setiap usaha yang dijalankan selalu tidak bisa lepas dari berbagai kendala-kendala yang sedang terjadi maupun yang akan terjadi. Seperti yang saya amati pada kesempatan ini, dapat diambil beberapa kendala yang sedang dihadapi oleh UMKM Bakpia ini. Adanya pandemi dan kebijakan pemerintah ini sangat berdampak pada keberlangsungan kegiatan bakpia ini, pasar menjadi sepi karena diberlakukannya PPKM ini. Selain itu



adanya faktor persaingan juga berpengaruh dalam perkembangan usaha bakpia ini.

Kestabilan keuangan usaha bakpia sebelum dan sesudah adanya pandemi menjadi salah satu masalah yang sangat mempengaruhi keberlangsungan UMKM ini. Sehingga pemilik diharuskan memutar otak dalam manajemen sistem keuangannya secara efisien dan optimal.

Sebelum adanya pandemi *Covid-19* ini, UMKM ini dapat memproduksi sebanyak 1.500 biji per harinya. Angka tersebut bahkan belum termasuk jika adanya pesanan untuk suatu acara. Untuk memproduksi sebanyak 1500 biji, membutuhkan adonan hingga untuk memproduksi sebanyak 1500 biji, membutuhkan adonan hingga 40 kg tepung terigu dan memerlukan gula 20 kg per harinya. Dan mendapatkan omset kurang lebih sebesar 40 juta per bulannya. Pendapatan tersebut juga bisa bertambah apabila permintaan pasar meningkat dan juga adanya pesanan.

Setelah berlangsungnya pandemi *Covid-19* ini, usaha Bakpia per harinya hanya memproduksi kurang lebih 1000 biji saja. Hal ini dikarenakan menurunnya permintaan pasar sehingga dari pihak UMKM hanya memproduksi sedikit untuk meminimalisir kerugian yang terjadi. Untuk pesanan, selama pandemi mengalami penurunan bahkan adanya PPKM ini mengakibatkan tidak ada sama sekali pesanan dari konsumen. Dari penjualan yang sedikit ini,



sangat mempengaruhi omset per bulan yaitu hanya sebesar 10-13 juta per bulannya.

Selama pandemi ini, pak Latief selaku pemilik UMKM berupaya untuk meminimalisir pengeluaran. Selama berlangsungnya pandemi ini, pengelolaan keuangan diatur seefisien dan seoptimal mungkin supaya usaha ini tidak memiliki hutang.

Dalam kegiatan pemasaran setiap perusahaan dalam menjalankan usahanya harus memiliki ide, gagasan baru atau konsep untuk biasa memberikan kepuasan tersendiri bagi konsumen, perusahaan tidak hanya mementingkan dalam tingkat penjualannya saja yang besar atau tinggi, tetapi juga harus lebih mementingkan kepuasan konsumen. Untuk itulah diperlukan strategi dalam pemasaran

Persaingan yang ketat membuat pelaku usaha harus mementingkan strategi yang tepat dan akurat untuk mencapai tujuan. Semua pelaku usaha pasti mengalami permasalahan dan pasti akan mencari solusi dalam permasalahannya tersebut, seperti permasalahan di atas penurunan pembeli dikarenakan pandemi *Covid-19*, meskipun penurunan pembeli tidak terlalu banyak dan tidak membuat perusahaan merugi.

Bidang usaha yang terkendala perkembangannya bahkan mengalami penurunan selama masa pandemi *Covid-19* adalah bisnis transportasi umum, pariwisata, perhotelan, pusat perbelanjaan dan perdagangan yang hanya berfokus



pada kunjungan konsumen. Salah satu usaha yang terkenda dampaknya yakni usaha mikro, kecil dan menengah bakpia. Pandemi *Covid-19* ini sangatlah menjadi tamparan besar untuk usaha mikro, kecil dan menengah bakpao kimyen yakni mengalami tingkat penurunan dari segi pendapatan. Usaha ini hanya berfokus pada kunjungan konsumen saja melayani *online* jika hanya pesanan untuk acara tertentu. Disini dapat diketahui dampak penurunan pada pandemi *Covid-19* konsumen dan minat pelanggan menurun, maka pengaturan sistem keuangan diubah dengan cara meminimalisir penggunaan keuangannya dengan baik dan berhemat dalam pengeluaran.



# POTENSI BISNIS PEMBUDIDAYAAN IKAN MASKOKI DI DESA WAJAK LOR

*Oleh: Ummi Azizah*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Hukum Tata*

*Negara Islam*

*Asal Desa Wajak Lor Kecamatan Boyolangu Kabupaten*

*Tulungagung*

Ikan mas koki menjadi salah satu komoditi ikan hias yang memiliki nilai jual ekonomis. Peluang usaha budidaya ikan mas koki memang bisa dibilang sangat menjanjikan. Banyak orang yang menggemari ikan mas koki untuk dipelihara, bahkan ada kepercayaan jika memelihara ikan mas koki akan mendatangkan keuntungan. Tak heran jika permintaan ikan mas koki kian meningkat. Dari waktu ke waktu banyak orang yang mencari ikan mas koki. Sementara itu ikan mas koki belum banyak yang membudidayakannya. Tentunya budidaya ikan mas koki ini menjadi ladang emas untuk Anda memperoleh keuntungan. Ikan mas koki sendiri merupakan jenis ikan air tawar. Cara pengembangbiakan ikan mas koki memang bisa dikatakan tidak sulit. Ikan mas koki ini mampu berkembang biak dengan mudah. Harga jualnya yang tinggi juga memberikan berkah tersendiri bagi pelaku bisnisnya.



Saat ini Indonesia berada di posisi 4 eksportir ikan hias di dunia. Catatan KKP menyebutkan, ekspor ikan hias Indonesia pada 2012 mencapai US\$ 29 juta dan turun menjadi US\$ 24 pada 2013 karena lesunya ekonomi Eropa pada tahun itu. Tetapi pada tahun 2021 ini penjualan ikan hias mencapai US\$70 juta karena sangat banyak peminatnya. Kepala Dinas Kelautan dan Perikanan Tulungagung, Ikan hias di Tulungagung sebagian sudah diekspor ke Jepang, Malaysia, Singapura, bahkan ke beberapa negara Eropa. Pemasaran dalam negeri meliputi Jakarta, Denpasar, Bandung, Yogyakarta, Tegal, Semarang, Surabaya, Purwokerto, sebagian Sumatra, Sulawesi. Ekspor ikan hias asal Tulungagung dilakukan menjalin hubungan dengan eksportir dari Bali dan Jakarta. Salah satu ikan hias di Tulungagung yang telah menjadi maskot, yaitu, strain tosa. Sementara budidaya ikan hias dikhususkan pada ikan mas koki (kaliko, tosa, rasket, mutiara, lion head (kepala singa), mata kantong (mata bola), mas lowo, tekim, spenser, rensil dan 40 jenis lainnya.

Pembudidaya ikan hias di Tulungagung sebanyak 2.256 RTP dengan jumlah pembudidaya 3.396 orang yang terpusat di Kecamatan Sumbergempol, Kedungwaru, Boyolangu, Tulungagung. Desa Wajak Lor terdapat di kecamatan Boyolangu merupakan salah satu desa yang sebagian besar penduduknya merupakan pebisnis sekaligus pembudidaya ikan hias. Sampai sampai di balaidesa wajak lor itu dibuat patung ikan maskoki yang sangat mencolok.



Ada banyak macam ikan hias yang di budidayakan disini, yang mungkin sangat umum adalah jenis ikan maskoki. Ikan maskoki yang paling banyak dibudidayakan disini adalah jenis ikan maskoki Ryukin, lionhead, shubunkin, oranda, mutiara, ranchu, tosakin, dan calico.

Desa wajak lor cukup terkenal karena konsumennya banyak dari luar kota seperti surabaya dan jakarta bahkan pernah salah satu artis ibukota peminat ikan hias sampai datang langsung ke desa ini untuk mensurvei bagaimana pembudidayaan ikan hias disini. Sebenarnya pembudidayaan ikan hias seperti ini cukup mudah pertama pertama yang kita butuhkan adalah modal, tidak perlu banyak yang penting cukup. Lalu kita harus menyiapkan kolam budidaya, biasanya dibuat berpetak petak dengan ukuran yang disarankan adalah sekitar 80 cm x 40 cm x 40 cm. Setelah itu kita perlu bibit ikan nya, disini harus benar benar teliti dalam memilih bibit yang bagus supaya ikan yang dihasilkan juga bagus. Dalam bisnis budidaya ikan mas koki membutuhkan beberapa barang yang sangat penting diantaranya pakan ikan tersebut, selang dan paralon, timba, jaring, terpal, wadah dan jerigen, pompa air, peralatan pembersih kolam, drum, dan lainnya. Dengan adanya peralatan tersebut maka bisnis budidaya ikan mas koki makin maksimal.

Untuk pembibitan bisa dilakukan dengan membeli benih atau menetas sendiri. Indukan yang baik, tentunya akan menghasilkan anakan yang baik pula. Yang



harus Anda lakukan adalah mencari tahu dan menentukan jenis ikan mas koki mana yang kemudian akan dibudidayakan. Setelah itu, pilihlah indukan dengan kualitas yang baik, dengan cara memilih ikan yang agresif atau tidak loyo, warnanya cerah dan tidak ada bekas luka, ikan tidak sedang sakit/ mengalami penyakit apapun, fisik lengkap dan tidak cacat. Selain itu, langkah ternak ikan mas koki berikutnya adalah dengan mengetahui perbedaan antara indukan jantan juga betina, dengan ciri, Indukan Jantan: kebanyakan memiliki sirip bintik-bintik putih pada bagian sisinya, pada ikan mas koki jantan, biasanya cenderung memiliki anus yang terlihat rata, ikan mas koki jantan, biasanya fisiknya terlihat lebih ramping. Sedangkan Indukan Betina: pada siripnya biasanya lebih mulus alias tidak terlihat bintik-bintik, bagian anusnya biasanya lebih menonjol, postur tubuhnya cenderung lebih bulat dibanding indukan jantan. Berikutnya yang harus dilakukan adalah mengawinkan indukan jantan dan indukan betina, dengan cara, taruh indukan dalam aquarium, lebih baik tambahkan eceng gondok di dalamnya (dengan tujuan memberi rasa nyaman ketika perkawinan dan sebagai tempat penyimpanan telur), 1 ekor ikan jantan, mampu mengawini 2 ekor betina, sehingga di awal kita cukup menyiapkan 1 ekor ikan koki jantan dan 2 ekor ikan koki betina. Kedepannya jumlah bisa ditambah, Ketahui pula bahwa nantinya, telur dikeluarkan oleh ikan koki betina dan akan dibuahi oleh ikan jantan, pembuahan ini juga biasa disebut pembuahan eksternal.



Telur ikan yang telah dibuahi pejantan, biasanya akan menetas menjadi larva sekitar 2-4 hari. Karena tidak semuanya menetas, bagi yang tidak berhasil menetas, sebaiknya diambil supaya tidak mengotori tempat ikan tersebut. Setelah telur tersebut menetas, kita tak perlu memberi makannya terlebih dahulu, karena ternyata ikan punya cadangan makanan selama sekitar 3-4 hari. Setelah itu, untuk larva ikan sebaiknya diberi makanan ikan berupa kuning telur rebus. Setelah usianya sekitar 14 hari, Anda dapat memberinya cacing sutra yang disaring terlebih dahulu dan diberikan sedikit demi sedikit. Selain itu, kondisi air dan kolam sebaiknya harus selalu dalam pengawasan dikarenakan larva ikan masih berada dalam kondisi yang sensitif.

Sekarang tidak hanya orang dewasa saja yang melakukan bisnis ini anak muda juga memutar otak dan memilih memasarkan bisnis ini secara *online* dengan cara diposting melalui facebook dan sebagainya. Mereka memang tidak merawat sendiri ikan tersebut tetapi mereka membeli kepada orang-orang yang mengelola atau mempunyai kolam sendiri dengan harga lebih murah lalu mereka menjual kembali dengan harga yang cukup mahal. Omset yang mereka dapat juga cukup banyak. Sedangkan yang mempunyai kolam sendiri biasa menjual pada saat masih jadi bibit ataupun indukan atau juga yang belum terlalu besar dan tidak terlalu kecil. Ikan maskoki bisa dipanen setelah usia 3-4 bulan dengan rata-rata berat ikan



seberat 400-600 gram per ekor. Untuk menjualnya, bisa langsung ke pengepul, penjual ikan eceran, atau ke pecinta ikan hias. Satu ikan mas koki umumnya dibandrol dengan harga termurah Rp10.000. Harga ini bisa lebih tinggi tergantung jenis dan berat ikan koki. Jika dengan asumsi bisa menjual paling sedikit 15 ekor per hari, maka dalam 1 bulan bisa mendapatkan keuntungan sebesar Rp. 4.500.000.



# PERKEMBANGAN EKONOMI DI DESA MELALUI PABRIK TAHU

*Oleh: Aldilla Oktaviana Putri Rahayu*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatulla Tulungagung Jurusan Komunikasi &  
Penyiaran Islam*

*Asal Desa Sumberjo Kecamatan Kandat Kabupaten Kediri*

Saat KKN VDR ini saya berkunjung ke Pabrik Tahu di dekat rumah saya. Nama Pabrik tahunya adalah Putra Ngampel. Setelah di perbolehkan mengunjungi pabrik saya melakukan pengamatan di pabrik tersebut. Sambil pengamatan saya juga bertanya pada karyawan di pabrik tersebut ternyata hampir semua karyawan di pabrik tersebut bertempat tinggal di dekat pabrik. Ini yang menjadi pondasi awal di desa saya dalam perkembangan ekonomi melalui industri. Setelah pengamatan saya juga mewawancarai pemilik pabrik tahu ini. Putra Ngampel usaha produksi tahu milik Bpk. Shodik. Sejarah terbentuknya Putra Ngampel adalah saat Bpk. Shodik bekerja sebagai karyawan mulai pada sekitar tahun 2000-an, kemudian berkeinginan memiliki usaha sendiri dan akhirnya mendirikan Putra Ngampel yang beroperasi sejak pertengahan agustus pada tahun 2010. Putra Ngampel sebagai salah satu usaha produksi tahu, dilakukan dengan pemenuhan, melengkapi dan menambah jumlah peralatan



dalam produksi. Diawali dengan modal pribadi dari hasil menjadi karyawan serta menjadi salesnya, sudah memiliki peralatan yang cukup untuk melakukan produksi. Secara perlahan perkembangan dilakukan untuk memperbanyak jumlah produksi dengan menyisihkan laba dari waktu ke waktu serta mengajukan pinjaman di bank. Hingga pada akhirnya di Putra Ngampel sudah cukup besar dengan memiliki beberapa peralatan yang digunakan dalam produksi tahu serta dalam intensitas produksi yang dilakukan juga semakin banyak.

Tempat usaha produksi tahu Putra Ngampel berlokasi di Jln. Kembang Kuning RT01RW03 Ngampel Desa Selodono Kec. Ringinrejo Kab. Kediri. Pemilihan lokasi ini juga didasari karena memang ini adalah lahan/tanah milik pribadi, disisi lain juga karena ini berlokasi di belakang rumah pemilik sehingga pemilik juga bisa secara langsung mengontrol dan megawasi selama proses produksi itu berlangsung. Putra Ngampel membagi segmentasinya pada segmentasi perilaku dan kebutuhan, segmentasi demografis, dan segmentasi geografi. Kemudian Putra Ngampel memilih target pemasaran untuk masyarakat ataupun rumah makan/warung serta target secara demografi dan secara geografi. Kemudian Putra Ngampel menjual produknya dengan harga yang terjangkau agar diingat oleh pelanggan.

Promosi yang dilakukan oleh Putra Ngampel kurang lebih dilakukan secara langsung. Dengan kata lain langsung



kepada konsumen baik itu secara kontak langsung dengan warga sekitar ataupun media grup/story whatsapp. Selain itu juga pemilik melayani customer sekitar yang langsung datang ke tempat produksi ataupun melewati chat via whatsapp. Sebagai produsen produk tahu, Putra Ngampel dalam mendistribusikan produk tahunya secara umum dengan cara tidak langsung. Dimana hasil produk tahu Putra Ngampel didistribusi ke beberapa wilayah khususnya sekitar Kab. Kediri bagian selatan melalui perantara sales. Selain itu juga tersebar ke beberapa tempat di Kab. Blitar bagian barat dan Tulungagung utara yang juga melalui sales. Selain melalui sales juga melalui perantara *reseller* di beberapa tempat yang masih dalam satu desa. Pada umumnya, bagi produsen tahu dalam menentukan harga jualnya akan berubah sesuai dengan keadaan pasar. Putra Ngampel dalam menentukan harga jual produk tahunya, juga akan menyesuaikan keadaan pasar, seperti menyesuaikan dengan harga jual kacang kedelai. Jika kacang kedelai mahal maka harga produk tahu juga akan mengikuti kenaikan, sedangkan jika harga kacang kedelai stabil maka harga produk tahu juga akan stabil. Harga produk tahu dari Pura Ngampel adalah saat ini sebesar Rp 1000/potong, bisa berubah sesuai keadaan pasar. Putra Ngampel sebagai usaha produksi tahu mempunyai hasil yakni produk tahu. Sebagai usaha produksi tahu agar memiliki produk yang berkualitas, maka bahan baku utama yang digunakan adalah kacang kedelai. Dalam sekali



produksinya kacang kedelai yang digunakan sebanyak 15 kg, dan dalam sehari dilakukan kurang lebih 40 masakan, jadi dalam sehari kacang kedelai yang digunakan kurang lebih sebanyak 5 kwintal dalam sehari produksi. Selain kacang kedelai sebagai bahan baku utama pembuatan tahu, penggunaan air juga penting dalam produksi tahu. Kemudian ada cuka untuk memfermentasi sari kedelai agar menjadi tahu yang siap cetak. Setelah melewati proses cetak maka produk tahu tersebut sudah siap untuk dipotong. Dalam proses ini setiap sekali produksi mendapatkan kurang lebih 200 potong, maka dalam sehari didapatkan kurang lebih 8.000 potong yang kemudian ditempatkan pada wadah atau jerigen yang sudah potong pada bagian tutupnya. Dalam proses ini tidak dilakukan proses packing dan labelling maupun branding.

Dalam penggunaan digital marketing, pemilik belum sepenuhnya menerapkan penggunaan digital marketing pada usahanya. Dilihat dari sisi bagaimana strategi promosi serta distribusi yang secara umum masih dilakukan dengan media perorangan atau melalui sales ataupun *reseller*. Sebagai produsen pemilik hanya memanfaatkan media *whatsapp* dan sesekali menggunakan media sosial dalam melakukan promosi produk tahunya. Penawaran menarik yang sering dilakukan dan diberikan oleh Putra Ngampel yaitu berupa penjualan langsung yang dilakukan produsen kepada warga sekitar dengan penetapan harga namun terkadang pemilik juga memberi tambahan potongan



kepada pelanggan. Di samping itu penawaran menarik yang dilakukan juga melalui perantara *sales/reseller* baik itu penjualan langsung kepada pelanggan atau dengan cara terjun langsung ke pasar dimana pelanggan itu berada.

Perencanaan yang dilakukan oleh pemilik mulai dari proses produksi sudah terjadwal dan pemberian upah/gaji kepada karyawan yang diberikan juga disesuaikan dengan beban pekerjaan. Pemenuhan kebutuhan kepada masyarakat adalah dengan menekankan pada yang bersifat halal dan baik.



*Posko KKN? Kata yang tabu untuk kami*

*Sengaja dikosongkan*



# MEMBANGUN TAMAN WISATA DI TENGAH PANDEMI: *Tepatkah?*

*Oleh: Dhilla Fortuna Oktaviani*

*Peserta KKN VDR 2021*

*UIN Sayyid Ali Ramatullah Tulungagung Jurusan Ekonomi Syariah*

*Asal Desa Bolorejo Kecamatan Kauman Kabupaten Tulungagung*

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan suatu bentuk kegiatan pengabdian oleh mahasiswa kepada masyarakat yang didasarkan melalui keilmuan mahasiswa. Kuliah Kerja Nyata (KKN) memiliki tujuan yaitu memberikan pengalaman belajar bersama masyarakat, mengidentifikasi potensi serta menangani masalah. Sehingga mahasiswa diharapkan mampu mengembangkan potensi masyarakat dan menemukan solusi dari masalah di masyarakat. Dan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini memiliki tujuan agar mahasiswa apabila setelah lulus memiliki bekal sekaligus memiliki jati diri untuk belajar interaksi sosial di tempat Kuliah Kerja Nyata (KKN) tersebut. Namun, berbeda dengan Kuliah Kerja Nyata (KKN) tahun 2021 pada gelombang II ini. Dimana kami, mahasiswa/i semester 7 diharuskan melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) VDR alias Virtual dari rumah dan tidak bisa merasakan bagaimana rasanya Kuliah Kerja Nyata (KKN) secara *offline* tatap muka. Tidak ada namanya pengabdian, tidak ada namanya posko dan sedikitnya pengalaman yang kami dapatkan. Sedih sudah



pasti namun meskipun Kuliah Kerja Nyata (KKN) kami dilaksanakan secara *online*, kami juga akan melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini dengan semaksimal mungkin.

Karena Kuliah Kerja Nyata (KKN) dilakukan secara *online*, kami juga tidak memiliki posko Kuliah Kerja Nyata (KKN). Dimana dengan adanya Kuliah Kerja Nyata (KKN) dari tahun-tahun sebelumnya, KKN dilakukan secara tatap muka atau secara langsung dan menuju ke suatu desa tertentu. Tempat berkumpul dan berdiskusi peserta Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang biasanya di posko, kini harus melakukan diskusi secara *online* di grup *Whatsapp*. Mungkin tidak hanya kampus UIN Sayyid Ali Rahmatullah yang melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) secara VDR, mungkin hampir kampus di Indonesia melakukan Kuliah Kerja Nyata (KKN) secara VDR. Kuliah Kerja Nyata (KKN) UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung Gelombang II

2021 dilaksanakan pada tanggal 27 Juli 2021. Semua dilakukan dengan *online*. Mulai dari pembekalan mahasiswa Kuliah Kerja Nyata (KKN), pembagian kelompok, pembagian divisi, diskusi bahkan program kerja dilaksanakan secara *online* atau daring karena kami dilarang melakukan pertemuan secara langsung atau tatap muka.

Berbicara mengenai pengalaman Kuliah Kerja Nyata (KKN) berbasis VDR (Virtual Dari Rumah) dengan memanfaatkan potensi desa masing-masing, disini saya penasaran mengulik mengenai potensi yang ada di desa saya. Mungkin dengan adanya Kuliah Kerja Nyata (KKN) secara



*online* saya bisa lebih mendalami apa saja potensi yang ada di desa saya. Dan di desa saya terdapat salah satu tempat taman wisata baru yang dibuka pada tahun 2020 kemarin pada saat *Covid-19*. Pariwisata merupakan sektor yang melibatkan sektor lain atau yang dikatakan multisektoral sehingga koordinasi lintas sektoral sangat diperlukan. Sektor pariwisata itu sendiri meliputi beberapa bidang usaha seperti usaha perhotelan, biro perjalanan, dan kawasan wisata. Hampir semua negara telah mengakui bahwa pariwisata saat ini sudah menjadi sektor unggulan di berbagai negara, baik negara kurang berkembang, negara sedang berkembang maupun negara maju. Indonesia adalah negara yang memiliki banyak potensi sumber daya alam yang melimpah, keanekaragaman flora dan fauna, peninggalan sejarah, dan lain sebagainya. Potensi sumber daya pariwisata ini jika dikembangkan dengan baik dan profesional akan menjadi daya tarik tersendiri bagi sektor pariwisata yang dapat "dijual" serta dinikmati oleh para wisatawan.

Banaran, merupakan salah satu desa di Kecamatan Kauman, Kabupaten Tulungagung yang memiliki destinasi wisata salah satunya adalah Taman Punokawan. Taman ini berkonsep ekowisata dengan mengembangkan potensi desa Banaran dengan membuat taman wisata ini menjadi salah satu destinasi tempat wisata baru yang terkenal mengutamakan inovasi yang tinggi. Namun dengan adanya *Covid-19* tidak memungkinkan juga kalau tempat wisata



juga akan tetap ramai. Perlu masyarakat sekitar dan pengelola harus merawat dan mengembangkan taman ini agar taman ini tidak terancam penutupan. Di dalam taman ini banyak terdapat bunga dan tanaman-tanaman lainnya serta wahana-wahana bermain seperti di pasar malam. Di dalam taman punokawan terdapat patung "Semar" dimana patung ini merupakan salah satu pemeran pewayangan yang diimplementasikan sebagai perwujudan sesepuh desa yang menjabat menjadi Pamong Desa Banaran. Untuk menuju area taman ini kurang lebih 3 kilo meter dari pasar Kauman ke arah Utara. Pada taman punokawan terdapat banyak wahana-wahana bermain, taman-taman bunga, spot foto kekinian bahkan para penjual-penjual makanan yang ada di deretan pugasera yang terletak di dalam taman Punokawan. Setiap hari Minggu, ada beberapa hiburan di taman Punokawan, seperti senam aerobic, karaoke dan lain-lain. Kegiatan ini guna untuk menghibur para masyarakat Desa Banaran dan juga masyarakat sekitar. Tidak hanya masyarakat Banaran saja yang berkunjung ke taman Punokawan ini, ada pengunjung yang rela jauh-jauh dari Kabupaten sebelah naik kereta odong-odong ramai-ramai guna untuk menikmati suasana di taman Punokawan ini. Masyarakat banyak yang terbantu dengan adanya taman Punokawan ini, karena dengan adanya taman Punokawan ini juga bisa mengangkat perekonomian masyarakat sekitar taman Punokawan yang sebelumnya sepi pemasukan karena adanya pandemi. Tidak sedikit masyarakat sekitar taman



yang berjualan makanan, minuman, dan juga oleh-oleh. Namun tidak sedikit pula masyarakat yang rela rumahnya dibuat sebagai tempat parkir kendaraan motor dan mobil. Dan ini sangat membantu sekali masyarakat sekitar taman Punokawan.

Akan tetapi, pengelola taman Punokawan dalam pelaksanaannya tidak lupa untuk menerapkan protokol kesehatan di dalam taman Punokawan. Jadi pengelola taman Punokawan tidak sekedar membuka taman begitu saja namun juga menerapkan protokol kesehatan sesuai dengan anjuran pemerintah. Dengan cara menyediakan tempat cuci tangan dan handsanitizer untuk pengunjung yang memasuki area taman Punokawan serta pengunjung juga diharuskan memakai masker serta dicek suhu tubuhnya. Jadi selain sebagai sarana tempat wisata, adanya taman Punokawan ini juga sebagai sarana menggerakkan ekonomi masyarakat sekitar taman Punokawan. Meskipun taman Punokawan sempat ditutup beberapa waktu karena kasus pelonjakan kasus *Covid-19*, maka secara otomatis pendapatan dari taman Punokawan ini turun drastis dan harus disesuaikan dengan kebiasaan adaptasi saat ini. Dan taman Punokawan sampai saat ini juga masih proses pengembangan infrastruktur taman untuk kebutuhan rekreasi masyarakat sekitar dan luar wilayah Desa Banaran pada umumnya.



# Posko KKN?

Kata Yang Tabu Untuk Kami

*(KKN Gelombang II)*

Berawal dari kisah 13 penulis yakni 12 mahasiswa dan 1 dosen pembimbing lapangan maka terbitlah buku antologi ini. Buku ini bercerita tentang kisah pengalaman Kuliah Kerja Nyata (KKN) Virtual Dari Rumah (VDR) yang diikuti oleh mahasiswa gelombang II tahun 2021. Buku ini bercerita mengenai ungkapan sedikit kekecewaan mahasiswa KKN VDR karena KKN tidak dilakukan secara bertatap muka atau biasa yang disebut luring. Maka mahasiswa berinisiatif untuk menjelajah ke desa masing-masing untuk mengangkat potensi yang ada di desa masing-masing. Pada dasarnya, yang biasanya kegiatan KKN memiliki Posko KKN, maka berbeda dengan kami. Kami sangat asing dengan kata-kata "Posko KKN". Kami tidak ada celah untuk bertatap muka bersama anggota lain bahkan semua program kerja dilakukan di rumah masing-masing. Namun di sisi lain, bahasa, budaya dan adat istiadat dari masing-masing anggota bisa menjadi perekat persaudaraan kami. Ya, semoga pandemi ini segera berlalu

Penulis :

Fuad Fajrus Shobah | Mirza Ahmad Zidan Wijiantoro | Selly Vir Giana  
Fitria Ismawardani Suwito | Avifah Fatma Sari | Sela Okta Viana  
Nia Anindya Putri | Nur Fadia | Fadhillah Ainun Rochman | Ummi Azizah  
Aldilla Oktaviana Putri Rahayu | Dhillia Fortuna Oktaviani



AUSY MEDIA  
Jl. Mayor Sujadi Timur, Tulungagung  
www.ausymedia.id / 087886122223  
ausygrafika@gmail.com

ISBN 978-623-007-01-4



9 786235 557014