

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Antologi Essai KKN VDR 007 Gelombang 2 Tahun 2021

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Antologi Essai KKN VDR 007 Gelombang 2 Tahun 2021

Penulis:

Sheella Dwi Agustiani, dkk

Editor:

Tim Divisi Antologi KKN VDR 007 Gelombang 2
Tahun 2021



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/cs@ausymedia.id

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

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Antologi Essai KKN VDR 007 Gelombang 2 Tahun 2021

ISBN: 978-623-5557-12-0

x + 100 hlm.; 13 x 19 cm

Cetakan Pertama, September 2021

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang, 2021

Tim Penulis : Shella, Diah, Liatun, Nadzif, Azrin,
Khusna, Ellicia, Windi, Mu'amana, Lukman, Fiqi

Editor : Tim Divisi Antologi KKN VDR 007
Gelombang 2 Tahun 2021

Perancang sampul : Tim Asy Media

Lay out : Tim Asy 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/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

Puji dan syukur kami panjatkan Kehadirat Allah Subhanahu Wa Ta'ala, Karena berkat rahmat Dan karunia-Nya lah kami dapat menyelesaikan buku yang berjudul "Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi". Dalam buku ini dibahas mengenai dampak adanya pandemi Covid-19 terhadap para pelaku UMKM di desa masing-masing dan bagaimana pelaku UMKM tersebut untuk bertahan dalam mengolah atau mengurus usahanya di tengah pandemi dengan adanya berbagai aturan pembatasan yang dirasa sangat memberikan dampak yang sangat besar terhadap pelaku UMKM. Dengan adanya buku ini kami berharap para pelaku UMKM di luaran sana yang sedang berjuang dapat termotivasi agar mereka tetap semangat dan tidak berputus asa dalam menghadapi pandemi Covid-19 ini yang tak tau kapan akan segera berakhir.

Ungkapan terima kasih kami kelompok KKN-VDR 007 yang sebesar-besarnya kepada:

1. Bapak Prof. Dr. Maftukin, M. Ag., selaku Selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung
2. Bapak Ali Syahidin Mubarak, S. Th. i., M. Si., selaku Dosen Pembimbing Lapangan KKN-VDR kelompok 007 Gelombang 2 Tahun 2021 yang telah memberikan arahan, masukan dan bimbingan

3. Seluruh pihak LP2M Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung Tulungagung, selaku panitia penyelenggara KKN-VDR 2021
4. Orang tua dan teman-teman, melalui dukungan kami dapat mengerahkan segenap kemampuan untuk menyelesaikan buku ini dengan baik.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa buku yang berjudul “Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi” ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak kekurangan, untuk itu segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat kami harapkan demi kesempurnaan dari buku yang berjudul “Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi” ini.

Tulungagung, 31 Agustus 2021

Penulis

Prakata Editor

Pandemi Covid-19 sudah berlangsung kurang lebih satu setengah tahun di Indonesia. Perkonomian sempat tumbang dan menimbulkan banyak pengangguran akibat pemutusan hubungan kerja atau banyaknya sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang tidak bisa memasarkan produknya. Kurang lebih selama kurun waktu tersebut banyak pelaku usaha yang mengalami penurunan omset hingga pailit.

Belakangan UMKM dan pelaku usaha lainnya mulai bangkit, meksipun masih dibayang-bayangi adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Beberapa UMKM mampu menjalankan roda perekonomian di tingkat bawah secara perlahan meskipun omset belum dapat dikatakan normal. Setidaknya para pelaku usaha bisa sedikit bernafas lega dengan perubahan kondisi perekonomian di akar rumput.

Tulisan-tulisan yang ada dihadapan pembaca kali ini merupakan hasil pengamatan peserta Kuliah Kerja Nyata Virtual Dari Rumah (KKN-VDR) gelombang dua yang diselenggarakan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M) UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung tahun 2021. Kegiatan KKN-VDR ini berbeda dengan KKN-VDR sebelumnya yang masih menggunakan *blended system*, sebagian mahasiswa masih ada yang tinggal di lokasi KKN. Kali ini, mahasiswa peserta KKN-VDR sepenuhnya melaksanakan kegiatan KKN dari rumah masing-masing

Peserta KKN-VDR kelompok 007 ini berupaya memperlihatkan kebangkitan perekonomian masyarakat di sekitar tempat tinggal mereka yang mulai menggeliat. Hal ini tentu menjadi satu pertanda bahwa masyarakat mulai mampu berdampingan dengan pandemi yang belum menemui titik akhir. Selain itu, kebangkitan pelaku usaha UMKM menjadi penanda masyarakat sudah menyiapkan strategi-strategi khusus untuk memasarkan produk mereka ditengah keterbatasan akses.

Selamat menikmati suguhan kebangkitan ekonomi masyarakat menengah ke bawah berikut ini. Semoga hasil pengamatan ini menjadi salah satu bukti masyarakat yang semakin siap dan bersemangat melakukan aktivitas perekonomian ditengah keterbatasan.

Editor

Ali Syahidin Mubarak

Daftar Isi

Kata Pengantar.....	v
Prakata Editor	vii
Daftar Isi.....	ix
Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Keberlangsungan Usaha	1
Strategi Bisnis Online Raup Keuntungan di Masa Pandemi Covid-19 (Online Shop Hijab Aliyah)	11
Jejak Wirausaha	21
Perantauan Berkesan dan Bertemu Calon Usahawan	31
Peranan Penting Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Ekonomi guna Bertahan di Tengah Pandemi	37
Cenil, Si Kenyal Ikon Kuliner Khas Pasar Senggol Tulungagung	49
Pandemi Covid-19: IKredit IUsaha IRakyat (KUR) Imenjadi ISolusi IBagi IUsaha IMikro IKecil dan Menengah (UMKM)	55
Mengintip Usaha di Tengah Pandemi	63
Imbas Secara Signifikan Terhadap Usaha Batu Bata di Desa Tunggak Cerme di Masa PPKM	71

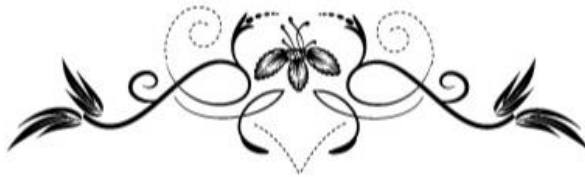
Pengaruh Besar PPKM terhadap Keberlangsungan Usaha Batako.....	85
Bertahan Dalam Berwirausaha di Masa Pandemi .	89
Profil Penulis.....	95

Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Keberlangsungan Usaha

Oleh:

Shella Dwi Agustiani

Email: shellaagt24@gmail.com.



Pandemi virus corona (Covid-19) menjadikan sektor perekonomian mengalami perubahan yang sangat signifikan. Berbagai macam usaha yang besar maupun kecil terkena dampaknya. Sebagian usaha atau bisnis sedang tidak bisa berjalan dengan normal, hanya sedikit dari mereka bisa *survive*. Penurunan usaha membuat banyak perusahaan tersebut melakukan Pemutusan Hubungan Kerja (PHK) terhadap karyawannya. Semenjak adanya pandemi covid-19 ini menjadi waktu yang tepat bagi perusahaan untuk lebih fleksibel dan harus bisa menyesuaikan dengan situasi yang berbeda. Ini mendorong mereka untuk mengembangkan strategi yang berbeda untuk menyediakan barang dan jasa agar bisnisnya bisa tetap bertahan. Berbagai macam bisnis yang bergantung pada ruang fisik (offline) seperti restoran, supermarket, pasar tradisional, bioskop, dan lain sebagainya semuanya menderita kerugian. Disaat seperti sekarang ini, penggunaan teknologi adalah solusi terbaik untuk menjaga keberlangsungan usaha. Beberapa bisnis, termasuk usaha kecil tidak memiliki pengetahuan yang cukup mengenai



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

keterampilan digital untuk menjalankan bisnis secara online sehingga situasi ini memaksa mereka untuk mempelajari dan menggunakan alat bisnis online seperti instagram, facebook, shopee, lazada, tokopedia, dan lain lain.

Namun tidak semua bisnis offline bisa langsung mengubah sistemnya menjadi bisnis online, seperti di pasar para pedagang pasti tidak akan menjual produknya atau jualanannya secara online, tapi untuk menghindari diri dari virus covid-19 mereka harus taat akan prokes yaitu memakai masker saat berjualan. Selain itu ada Mall, atau pusat perbelanjaan mereka tidak bisa langsung menutup Mall tersebut, namun jam operasionalnya bisa disesuaikan dengan ketentuan pemerintah. Akibat covid-19 banyak juga pertokoan di Mall ataupun dipinggir-pinggir jalan terpaksa menutup tokonya karena sepi pengunjung yang tentu saja jika tetap diteruskan beroperasi bisa menyebabkan kerugian yang besar. Kemudian ada Angkringan atau tempat ngopi anak muda yang harus tetap mentaati peraturan dari pemerintah untuk menutup tokonya lebih awal, tentu sangat berdampak akan keberlangsungan usahanya. Bahkan banyak dari mereka yang sampai menutup toko karena sepi pengunjung. Sebenarnya masih banyak usaha-usaha yang tidak bisa langsung mengubah sistemnya menjadi online, saya bahas sebagian saja.

Karena setiap harinya menunjukkan angka positive covid-19 yang tinggi, pemerintah terus memberlakukan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) sampai waktu yang tidak ditentukan, di desa atau daerah tempat saya yaitu



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Desa Plosokandang ada beberapa usaha yang kena imbasnya. Disini saya akan membahas mengenai usaha-usaha tersebut.

A. Pertama yaitu Angkringan Suwidak



Angkringan adalah salah satu tempat tongkrongan yang sedang populer dikalangan anak muda sekarang, karena harga makanan dan minuman yang dianggap lebih murah daripada cafe-cafe yang tersedia. Bahkan anak muda bisa duduk berjam-jam untuk nongki bersama rekan-rekannya. Namun pengunjung angkringan tidak hanya anak muda saja namun segala umur. Disini yang akan kita bahas adalah Angkringan Suwidak. Angkringan Suwidak beralamat di Jl. Mayor Sujadi No.3A, Manggisan, Jepun, Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66218. Dibuka oleh owner pada tahun 2014. Awalnya Angkringan suwidak ini hanya mempunyai 2 karyawan saja, namun seiring berjalannya waktu angkringan yang semakin ramai akhirnya mempunyai 5 karyawan. Sebelum bisa ramai pengunjung seperti sekarang, Angkringan suwidak juga pernah sepi pengunjung awalnya, namun karena kegigihan sang owner untuk mempromosikan usahanya, akhirnya Angkringan Suwidak bisa bertahan dan bisa ramai.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

← angkringansewidak60 :



214 1.247 1.221
Postingan Pengikut Mengikuti

Angkringan Sewidak
Bisnis Lokal
#kagensedoyokalangan
Pusat persundukan khas angkringan di Tulungagung
• Open 10.00 - 21.0... lainnya
Angkringan Sewidak Jl. Mayor Sujadi RT. 05 RW. 02
No. 04 Kelurahan Jepun (Timur eks pabrik rokok
ret..., Tulungagung 66218

Ikuti Kirim Pe... Kontak

Angkringan suwidak juga mempunyai akun Instagram pribadi untuk mempromosikan usahanya, selain itu juga instagramnya digunakan sarana untuk lebih dekat dengan pengunjungnya dengan

memposting pengunjung-pengunjung angkringan dan mengeditnya secara aesthetic.



Disini berbagai macam camilan sundukan seperti sosis, sate tahu, sate telur, dan lain lain dan tersedia berbagai macam nasi bungkus. Tidak lupa juga dengan minumannya seperti kopi jahe, kopi hitam, nutrisari, pop ice, dan lain lain.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Bahkan sekarang Angkringan Suwidak melayani pemesanan online, hanya dengan save nomer admin yang sudah tertera di pamflet, selanjutnya buka katalog disana terdapat berbagai macam menu yang tersedia sekaligus daftar harganya. Pembayaran bisa dilakukan langsung saat kurir datang, ongkirnya pun dijamin tidak terlalu mahal.

Sebelum adanya pandemi Angkringan Suwidak buka pada pukul 16.00 WIB sampai tengah malam sekitar pukul 02.00-03.00 WIB. Walaupun disituasi pandemi seperti sekarang, pengunjung Angkringan Suwidak tetap ramai walaupun tidak seramai sebelum pandemi. Semenjak adanya pandemi covid-19 buka mulai pukul 09.00 WIB sampai dengan pukul 21.00. Pihak angkringan membuka warung lebih awal untuk mensiasati menurunannya omset selama pandemi. Selain itu pihak angkringan suwidak pun selalu mentaati peraturan yang ditetapkan oleh pemerintah, demi nyaman karyawannya sendiri, pengunjung terutama, akhirnya menutup warung lebih awal.

B. Kedua yaitu Bravo Supermarket



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Bravo Supermarket beramat di Jl. Mayor Sujadi No.9, Jepun, Kecamatan Tulungagung, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur 66218. Bravo Tulungagung dibangun ditempat strategis yakni jalur nasional yang menghubungkan Kabupaten Blitar-Tulungagung-Trenggalek. Area parkir pun cukup luas, area perbelanjaannya yang menyediakan berbagai kebutuhan sehari-hari dan rumah tangga seperti fashion, kecantikan, perlengkapan bayi dan time zone untuk anak-anak, serta perlengkapan dapur. Hingga rest area seperti mushola, kuliner, berbagai macam pernak-pernik aksesoris, dan lain lain. Bravo dibuka pada Agustus 2019.

Sebelum adanya pandemi Bravo tidak pernah sepi pengunjung, namun pada awal adanya pandemi Covid-19 tentu saja bravo sempat sepi pengunjung. Saat akan masuk ke Bravo, kita harus memakai masker terlebih dahulu, tidak boleh masuk kalau tidak memakai masker dan cek suhu tubuh barulah kita bisa memasuki Bravo dan berbelanja dengan tenang.

Sekarang sudah mulai ramai pengunjung lagi walaupun ada peraturan pemerintah mengenai PPKM, yang harus menutup tokonya pukul Rp 20.00. tentu saja pihak



Bravo Tulungagung mentaati peraturan tersebut. Demi kenyamanan dan keselamatan karyawan dan pengunjung agar terhindar dari Covid-19



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

dengan meminimalisir kegiatan diluar rumah.

Gambar disamping diambil sekitar pukul 19.30 WIB namun sudah benar-benar tidak ada pembeli. Bahkan penjual-penjual makanan sudah tutup. Selain kursi tempat makannya pun diberi jarak tentunya untuk menghindari kepadatan pembeli sekaligus mentaati peraturan pemerintah.

Disini saya akan membahas salah satu saja usaha yang ada di Bravo Tulungagung yaitu Aiciro. Aiciro menjual camilan yaitu ayam tepung, sosis, nugget, kentang, usus, kemudian diberi berbagi macam bumbu bubuk. Sebelumnya di tahun 2019, saya pernah menjadi salah satu karyawan aiciro. Aichiro dibuka mulai pukul 09.30 sampai 21.30 WIB. Sebelum pandemi pembeli di Aichiro sangat ramai apalagi waktu malam hari dan weekend. Di beberapa waktu bahkan penjualan bisa melampaui omset. Awal mula adanya pandemi covid-19 aiciro sangat sepi pembeli, pembeli bisa dihitung jari pada saat itu, namun seiring berjalannya waktu aiciro mulai bangkit dan sudah mulai ramai pembeli



walaupun tidak seramai dulu. Aichiro membuat beberapa promo penjualan yang tentunya untuk menarik pembeli.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Sekarang pukul 20.00 WIB Aiciro sudah menutup tokonya, bahkan pukul 19.30 WIB sudah tidak menerima orderan lagi, karena mentaati peraturan dari pihak Bravo. Bukan hanya Aichiro saja, usaha-usaha kuliner disana sudah menutup tokonya tepat pukul 20.00 WIB.

C. Ketiga, Usaha-usaha sekitar kampus UIN SAYYID ALI Rahmatullah Tulungagung

Sebelum adanya pandemi Covid-19 usaha-usaha sekitaran kampus sangat banyak misanya usaha fotocopy, banyak sekali usaha fotocopy an sekitaran kampus, tentu saja mahasiswa sangat membutuhkannya untuk mencetak tugas. Bahkan setiap tempat fotocopyan selalu ramai orderan dimana mana dan tidak pernah sepi. Namun sekarang semenjak adanya pandemi Covid-19 beberapa dari usaha fotocopyan tersebut memilih untuk tutup, karena sepi nya orderan dikarenakan sekarang mahasiswa yang masih melakukan kegiatan belajar online, namun masih ada beberapa usaha



fotocopyan yang masih bertahan sampai sekarang walaupun orderan cetaknya yang tidak seramai dulu.



Usaha selanjutnya adalah usaha kos-kosan. Di sekitaran kampus banyak sekali usaha kos-kosan. Untuk menyediakan tempat tinggal sementara mahasiswa yang rumahnya luar kota Tulungagung. Tentunya usaha ini sangat terdampak semenjak adanya covid-19 banyak mahasiswa



yang memutuskan untuk meninggalkan kos dan pulang kampung, karena kegiatan belajar yang masih dilaksanakan secara online dan sampai sekarangpun mahasiswa belum kembali ke kos dan lebih memilih untuk dirumah tidak ngekos terlebih dahulu untuk menghemat pengeluaran tentunya dan kegiatan belajar online masih bisa ditempuh di rumah masing-masing mungkin masih ada beberapa mahasiswa dan pekerja yang memutuskan untuk tetap ngekos.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Selanjutnya adalah usaha makanan dan minuman disekitar kampus. Gambar disamping sebelum adanya pandemi banyak penjual jajanan disekitar kampus gerbang belakang seperti penjual pentol, sempol, es, siomay dan batagor, dan lain lain. Namun sekarang hanya beberapa penjual yang bertahan.

Selain itu dulunya, banyak sekali warung yang menawarkan makanan nasi dan sayur disekitar sana, bahkan selalu ramai pembeli apalagi jam jam istirahat mahasiswa. Semenjak adanya covid-19 yang membuat mahasiswa memutuskan untuk pulang kampung. Membuat usaha-usa tentunya sepi pembeli. Ada beberapa dari mereka yang masih berjualan, ada juga yang memutuskan untuk tutup warung.

Sama halnya dengan warung pojok dekat lampu merah ini, dulunya banyak penjual yang menjual camilan,



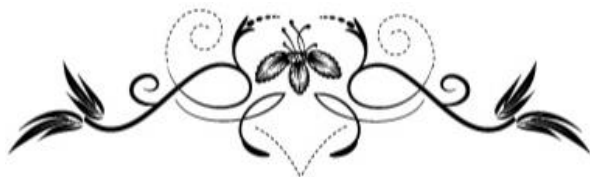
bahkan disini juga ada tempat lesehan, siapa yang menginginkan memakan camilannya ditempat bisa duduk disini sambil ngumpul-ngumpul dengan rekan-rekannya. Tentunya semenjak pandemi yang setiap harinya sepi pembeli membuat beberapa penjual yang memutuskan untuk tutup warung, hanya ada beberapa penjual yang masih bertahan.



Strategi Bisnis Online Raup Keuntungan di Masa Pandemi Covid-19 (Online Shop Hijab Aliyah)

Oleh:

Diah Nurdiana Purnama Sari



Pandemic is over not. Momok yang menghantui seluruh insan dunia, Pengubah situasi dan pengubah kondisi, yang menjadikan seluruh penghuni melakukan penyesuaian demi keselamatan diri. Penyesuaian demi penyesuaian dilakukan untuk menuju kenormalan. Menjaga diri dari balak duniawi. Namun nyatanya hanya mampu mencapai normal yang baru, keadaan yang baru, kondisi yang baru dengan penyesuaian yang baru. Seiring berjalannya waktu, keadaan mengajarkan manusia untuk terbiasa dengan apa yang ada disekitarnya. Pandemi mengubah jauh hidup manusia dalam berbagai sendi, mulai dari pendidikan, sosial, hingga ekonomi. Pada awal kemunculannya, Covid-19 sudah berhasil memporak porandakan perekonomian dari usaha sektor kecil hingga usaha sektor besar. Fenomena PHK sudah menjadi hal biasa, masyarakat menjerit kesulitan ekonomi, pemerintah dipusingkan dengan kebijakan apa yang harus dilakukan tanpa membuat masyarakat lebih sengsara.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Jika dibedah dari sudut pandang ekonomi, masyarakat mengalami goncangan hebat akibat kemunculan virus yang disebut mematikan dan banyak menjatuhkan korban. Perekonomian kocar-kacir, pendapatan masyarakat semakin tertekan menurun, semua orang memeras keringat, memutar otak mencari jalan guna mempertahankan kehidupan, mencari cara bagaiman menjalankan usahanya ataupun pekerjaannya, sementara kebijakan pembatasan untuk tetap tinggal dirumah kian hari kian ketat. Pemanfaatan perkembangan teknologi yang pesat, adalah Salah satu cara yang akhirnya semakin marak digunakan saat pandemi dalam mempertahankan bisnis/ usaha melalui jaringan online. tak jarang para pengusaha kecil ikut mempelajari bisnis dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi. Kemunculan banyaknya *e-commerce* juga dimanfaatkan oleh banyak pengusaha untuk meningkatkan jumlah penjualan produknya. Melalui pemanfaatan *smart phone*/ komputer dan jaringan internet.

Strategi bisnis online sangat berkaitan dengan *Internet marketing* yang merupakan suatu cabang ilmu yang digunakan oleh seseorang dalam melakukan suatu bisnis dengan pemanfaatan dunia internet. Diera digital seperti ini, sudah selayaknya keberadaan internet dimanfaatkan untuk menjadi media yang menguntungkan sehingga dapat meminimalisir kemudharatan yang dapat disebabkan oleh internet sendiri. Bisnis online merupakan suatu kegiatan ekonomi yang memanfaatkan teknologi sebagai perantara antara penjual dan pembeli tanpa tatap muka (tidak langsung). Bisnis online memberikan harapan baru melalui kemudahan-kemudahan yang ditawarkan. Pebisnis dapat



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

menjangkau pasar yang lebih luas melalui jaringan media sosial dan melakukan transaksi lebih cepat dan mudah serta kemudahan yang lain yang cocok diterapkan dimasa pandemi. Keuntungan pemberlakuan bisnis online diantaranya juga dapat dilakukan dimana saja, tanpa batasan waktu dan mampu meningkatkan jaringan bisnis hingga internasional.

Namun disisi lain, segala yang baru tidaklah luput dari kekurangan. Tidak semua pebisnis mampu mengoperasikan smartphone dan memiliki akun media sosial. Adanya pebisnis online yang sudah lama dan memiliki banyak pengalaman dalam melakukan bisnis online merupakan pesaing yang tidak mudah ditaklukkan. Tentunya sebagai pebisnis baru yang terjun dalam bisnis online juga mengalami banyak kegagalan-kegagalan dalam menghadapi permasalahan mengenai konsumen maupun rating toko yang jelek. Sebagai pebisnis baru, sudah selayaknya menanamkan niat dan tekad dan juga kesabaran dalam menjalankan bisnisnya. Ibarat memanjat sebuah pohon, jika kita melompat langsung kepucuk pohon resiko terjatuh akan lebih banyak dibanding mereka yang memanjatnya.

Dari kelebihan dan kekurangan yang dimiliki oleh bisnis online. Bisnis online merupakan model bisnis yang menjanjikan dimasa digitalisasi dan masa pandemi seperti ini. dengan mempertimbangkan berbagai resiko kita masih dapat melakukan bisnis dengan cukup tenang meski baru melakukannya. Sebelum menjadi pengusaha bisnis online, kita bisa memulai dari menjadi reseller, maupun dropshipper tanpa perlu memiliki modal. Bahkan semakin kesini, tren dropshipper sudah banyak dilakukan oleh para pemuda pemudi yang melek teknologi dengan bermodalkan hanya membalas chatting dan melakukan promosi, tanpa bermodal



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

uang. Beberapa hal tersebut dapat dilakukan sebelum memulai menjadi pebisnis online yang memiliki cakupan besar.

Usaha Bisnis Hijab Aliyah yang dipelopori oleh pengusaha muda, yang juga merupakan aktivis organisasi pelajar dan juga merupakan seorang mahasiswa yang bernama Hanisyah Vita merupakan bisnis yang sudah dirintis kurang lebih 2 tahun yang lalu, yang diluncurkan pada awal-awal kemunculan covid-19. Pada awalnya ia memulai menjadi seorang reseller dan dropshipper yang kemudian ia memutuskan untuk memproduksi sebuah hijab, dengan jenis pashmina yang pada kala itu menjadi tren dikalangan muda. Disela-sela kesibukannya ia selalu menyempatkan mencoba dan terus mencoba melakukan inovasi-inovasi baru terhadap produknya. Pada awalnya ia hanya memasarkan melalui media sosial whatsapp dan instagram. Setelah memiliki banyak pelanggan ia melebarkan sayap pasar produknya melalui salah satu *e-commerce* besar di Indonesia yakni *Shopee* yang akhirnya ia mampu menjangkau pembeli hingga diluar pulau.



1.1 Model Hijab Pashmina Aliyahijab



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Sebagai pebisnis muda, Vita menerapkan Strategi bisnis online yang sejak memulai usahanya. bisnis online sangat membutuhkan kesabaran, ketelatenan dan juga ketekunan. Dimana ia harus sabar untuk melayani pembeli satu persatu dan juga menjemput rezeki hingga waktu rezeki itu tiba, dimana pembeli menyetujui dan memesan produknya. Disela kesibukannya ia harus telaten dan tekun dalam memastikan produk yang ia jual berkualitas baik satu persatu.

Salah satu tips dan trik agar produknya mudah terjual pada bisnis online adalah melakukan promosi-promosi melalui konten-konten atau gambar-gambar yang menarik dan kreatif. Selain itu sebagai pengusaha juga harus tetap menjaga kualitas produk, agar pembeli yang sudah membeli tidak kapok dan bahkan bisa berlangganan pada produk tersebut. sebagai pebisnis online hijab dan aksesoris wanita sangat dianjurkan untuk setidaknya bisa membuat desain-desain yang dapat menarik perhatian kaum wanita, bisa melalui foto produk mupun vidio yang akan diupload pada sosial media dan juga online shop nya. Salah satu hal yang menarik di online shop ini adalah terdapat promo-promo harga di hari-hari tertentu, dan hadiah-hadiah menarik untuk para pelanggan setianya. Hal ini juga menambah antusias pembeli untuk membeli-dan membeli produk-produk yang dijual di aliyahijab ini.



1.2 Gambar Produk Rok Plisker dan Masker Kain Aliyahijab



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Pengusaha muda ini merupakan cerminan jika berwirausaha tidak harus menjadi tua, berwirausaha tidak memandang usia. Dimana ada niat dan tekad yang kuat, apapun yang diinginkan pasti akan terlaksanakan. Memulai dari hal yang terbilang sederhana untuk menjadi hal yang luar biasa. Pada awal penjualannya ia hanya memproduksi hijab pashmina saja, setelah berkembang kini ia banyak menjual berbagai model hijab dan juga aksesoris busana wanita. pandemi juga memberinya inspirasi produk terbaru berupa masker kain yang kemudian ia jual secara online dan offline secara bijian dan juga grosir. Dahulu ia hanya memiliki beberapa pembeli, sekarang ia memiliki hampir 100 reseller dan ratusan pembeli disetiap lapak jual beli onlinenya.



1.3 Gambar Jenis-Jenis Ekspedisi Pengiriman Bisnis Online

Selain hal-hal internal yang dimiliki oleh seorang pengusaha. Sebuah usaha tidak akan berkembang secara baik jika tidak didukung oleh kebaikan-kebaikan eksternal. Dalam bisnis online, seorang pebisnis juga dituntut untuk mampu melakukan operasi keuangan non tunai. Mengingat jangkauan online yang sangat luas tidak memungkinkan untuk pembeli melakukan pembayaran secara tunai. Kecuali



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

penjualan tersebut dilakukan dengan offline. Dalam bisnisnya, vita menggunakan pembayaran non tunai yakni melalui shopee pay dan juga transfer antar bank. Sedangkan untuk pemberian barang, ia didukung oleh ekspedisi-ekspedisi pengiriman barang seperti exspress, JNE, JNT, Kantor Pos dll.



1.4 Platform e-commerce bisnis online

Sebagai seorang pebisnis online harus mampu melakukan tiga hal yang dapat mendukung jualan onlinenya. Yang *pertama*, adalah mampu membuat konten-konten menarik dari produk yang dijualnya. Karena pemasaran produknya secara online, hal ini harus sangat diperhatikan oleh seorang pebisnis, mengingat konsumen hanya dapat melihat konten yang dapat berupa foto maupun vidio dari sebuah produk yang dijual. Jika pebisnis mampu membuat konten yang bagus dan menarik, pembeli akan tertarik dan penasaran terhadap barang yang dijual. Alhasil pembeli akan membeli produk tersebut. *Kedua*, mampu mengaktualisasikan konten tersebut dalam website. Pengaktualisasian ini dilakukan agar produk yang dijual



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

dapat diketahui dan dilihat oleh calon konsumen. Pengusaha/ admin usahanya harus tau bagaimana cara mengupload konten yang sudah dibuatnya di salah satu akun websitenya. Seperti facebook, whatsapp, instagram maupun akun *e-commerce* nya. *Ketiga*, mendatangkan, dan mengajak pengunjung website untuk berbelanja. Dalam hal ini pebisnis harus mampu menarik pengunjung melalui kontennya yang sudah dipublikasikan bisa dengan caption, kata-kata promosi dll. yang dapat mendatangkan pengunjung untuk melihat dan berbelanja.

Pada akhirnya strategi akan selalu berubah mengikuti masa dan pasar yang sifatnya flaksibel. Pada awalnya seseorang bisa memulai strategi online melalui ATM yang merupakan singkatan dari Amati, Tiru, Modifikasi dari suatu usaha yang sudah ada. Strategi yang sudah ada bisa dipelajari dengan bagaimana strategi tersebut menjaring konsumennya. Kemudian dari strategi-strategi yang sudah ada bisa diamati dan dipilih mana yang cocok digunakan dan mana yang bisa dimodifikasi untuk mengahapi pasar yang berubah-ubah. Dengan konsep sederhana ini, pengusaha bisa menciptakan strategi usahanya sendiri yang penyesuaiannya didasarkan pada produk, kemampuan produksi, serta konsumen yang menjadi target pasarnya.

Setelah usaha sudah survive, seorang pengusaha tidak boleh berhenti pada tahap mempertahankan usahanya, namun juga perlu dikembangkan dalam rangka menjalin konsumen dengan skala yang lebih besar. Pengembangan suatu usaha memerlukan ide yang unik bahkan bisa dikatakan gila. Pengembangan tidak selalu tentang pengembangan produk, namun juga pengembangan



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

perdagangan seperti jasa reseller atau dropshipper. Pengembangan lainnya bisa dilakukan melalui pengemasan produk, atau penambahan bonus yang unik yang sekiranya jarang diberikan oleh kompetitor usaha yang lain. Pengembangan juga bisa dilakukan dibidang pelayanan, seperti respon yang cepat untuk pembeli, tanggapan yang ramah kepada konsumen.

Menyenangkan atau tidaknya suatu usaha pastinya kembali lagi pada diri sendiri. Setiap usaha pastinya memiliki cerita dan lika-liku yang berbeda, tergantung pada si pengusaha mampu menjalaninya dengan enjoy atau justru penuh dengan tekanan. Suatu tekanan dalam usaha memang kadang diperlukan, namun tekanan yang besar akan membuat usaha gulung tikar. Usaha online memang marak sekali dilakukan dimusim pandemi ini, sebab resiko kerugian yang dialami pedagang online cenderung lebih kecil dibanding mereka yang memiliki usaha offline. Banyak orang yang mempelajari usaha online, namun banyaknya orang tidak akan mempersempit peluang usaha orang lain. Setiap orang memiliki peluangnya masing-masing untuk menjalankan suatu usaha. Semua akan kembali pada pelakunya masing-masing dalam melakukan strategi usahanya. sebab setiap produk akan memiliki pasarnya masing-masing. Dan keinginan konsumen yang berbeda-beda jarang sekali hanya mampu dipuaskan dengan beberapa usaha saja.

Pandemi membuat semuanya tak terprediksi, kecekatan dalam menghadapi pandemi yang tak tahu kapan usai ini sangat diperlukan oleh setiap orang. Pembatasan yang dilakukan diman-mana bisa diatasi dengan adanya



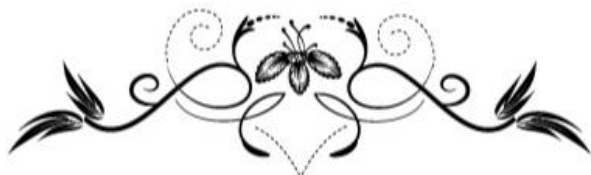
Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

model usaha online. Industri kreatif semakin banyak memperlihatkan bahwa sesuatu yang kecil jika dikelola dengan serius akan berdampak besar pada penghasilan masyarakat. sesuatu yang besar berasal dari sesuatu yang kecil. Sebuah strategi hanyalah sebuah ikhtiar dalam mencapai suatu tujuan. Hasil yang maksimal juga tidak akan didapat secara instan, namun bisnis online bisa dijadikan sebuah pilihan bagi para pebisnis awal yang ingin mendapatkan banyak keuntungan. Namun pendapatan keuntungan juga tidak dihasilkan hanya dengan menadahkan tangan tanpa suatu upaya yang dilakukan. Sebagai calon pebisnis kita harus mampu membangun mainset, menata hati dan menentukan tujuan sebelum semuanya dilakukan. *If we never try, we will never know.* Menyerah sebelum melakukan adalah suatu kebiasaan pecundang. Pebisnis hebat adalah pebisnis yang tau resiko, namun tidak pernah ada kata tumbang. Mulai saja dulu, jelek pasti akan jelek. Namun melihat usahanya jelek lebih baik dibanding tidak berusaha sama sekali. Memulai adalah suatu komitmen untuk belajar bahwa kita pasti bisa, belajar memperbaiki dengan perlahan, belajar membaca peluang dan belajar untuk tidak mudah menyerah.



Jejak Wirausaha

Oleh: Liatun Munadiroh



Hampir semua orang sudah tidak asing lagi mendengar kata “wirausaha”. Apalagi orang-orang yang hidup di zaman milenial ini, tentu saja sudah sangat akrab dengan kata “wirausaha”. Di zaman yang semakin canggih ini, tentu saja kita harus bersaing untuk bisa menjalani sebuah kehidupan. Bisa dibilang bahwa kehidupan didunia cukup keras, bagi orang-orang yang tak mau berusaha didalam hidupnya. Mungkin beberapa dari kita sewaktu kecil dulu pernah berfikir bahwa hidup didunia itu sangat menyenangkan. Ya, mungkin perspektif itu memang benar adanya, saat kita masih belum mengerti apa yang sebenarnya terjadi didunia. Dulu kita hanya tau bagaimana cara agar kita bisa bermain, bersenang-senang bersama dengan teman-teman kita. Namun setelah 10-20 tahun kemudian, kita akan berjuang melawan kerasnya kehidupan. Kita akan terus berfikir bagaimana cara kita mendapatkan uang, apa yang akan kita makan untuk besok, dan segala tetekbengek kebutuhan kita.

Tentu saja untuk memenuhi semua kebutuhan kita, kita harus menghasilkan yang namanya uang. Uang memang sangat penting dalam kehidupan kita, karena dengan uang kita bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari. Ada yang berkata bahwa “uang memang bukan segalanya, tetapi segalanya



membutuhkan uang". Uang dapat diperoleh setelah kita melakukan suatu pekerjaan. Entah itu pekerjaan secara tetap ataupun sebagai seorang wirausaha. Menjadi seorang pekerja sebagai buruh atau menjadi sebagai seorang wirausaha itu adalah pilihan kita. Apakah selamanya kita mau terus menerus diperkerjakan oleh orang lain ataukah kita memberanikan diri untuk memperkerjakan orang lain, dalam artian membuka usaha sendiri.

Menjadi seorang wirausahawan adalah sesuatu hal yang cukup menarik bagi sebagian orang yang memiliki jiwa berwirausaha. Karena dengan berwirausaha seseorang lebih leluasa dalam mengontrol kehidupannya. Dalam artian seperti ini, saat kita menjadi seorang buruh kita diharuskan atau diwajibkan untuk taat dan patuh pada atasan kita. Termasuk didalamnya meliputi aturan, kebijakan-kebijakan, dan sebagainya. Kadang kita harus pergi bekerja dari pagi hingga larut malam. Belum lagi jika nanti atasan kita ngomel-ngomel kepada kita, kita harus dikejar-kejar waktu, kita harus bekerja lembur untuk mengejar target, bahkan terkadang tidak ada hari libur dan masih banyak lagi hal lainnya. Tentu saja itu semua adalah sesuatu hal yang sangat tidak menyenangkan, sehingga kita tidak punya waktu yang cukup untuk diri kita sendiri.

Padahal kita juga memerlukan yang namanya liburan, merefleksikan atau menenangkan pikiran, tenaga dan tubuh kita agar tetap normal, tidak banyak tekanan sehingga terhindar dari yang namanya stress. Tentu saja hal ini berbeda jika kita adalah seorang wirausahawan yang memiliki bisnis sendiri. Kita akan memiliki waktu lebih banyak. Karena kita dapat mengontrol usaha kita sesuai dengan kemampuan kita,



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

tidak terikat dengan atasan sebab kita adalah bosnya sendiri. Mungkin jika kita sudah mampu untuk merekrut karyawan, kita hanya perlu mengatur dan mengawasi pekerjaan yang dilakukan oleh karyawan kita. Bayangkan betapa indahnya hal tersebut. Kita tidak akan terikat dengan jam kerja, tidak terikat dengan atasan, dsb. Karena kita sendiri adalah bosnya. Jadi, kita dapat memiliki waktu yang lebih banyak dan fleksibel untuk berkumpul bersama keluarga. Ya walaupun untuk menjadi seorang wirausahawan tidak semudah seperti membalikkan telapak tangan. Namun, janganlah kita langsung menyerah jika menemui kalimat seperti itu. Jadikan itu sebagai motivasi bahwa saya pasti bisa menjadi seorang wirausaha. Yakinkan didalam hati “pasti saya bisa”.

Menjadi seorang wirausaha tentu saja harus berani mengambil yang namanya resiko, entah itu resiko kecil maupun resiko dalam skala besar. Harus berani memulai secepat mungkin, karena sebuah bisnis kalau tidak diawali dengan “dimulai” maka tidak akan pernah berjalan. Untuk itu siapkan mental sekuat baja untuk menjadi seorang wirausaha. Mungkin faktor yang paling sering menghambat untuk menjadi seorang wirausaha adalah dalam hal permodalan. Jika kita tidak terlahir dari keluarga kaya, maka kita harus berusaha untuk mencari modal guna ingin memulai sebuah usaha. Bagaimana caranya?. Kalau memang betul-betul dari awal kita niatkan untuk menjadi seorang wirausahawan tapi terkendala dengan modal. Mungkin kita awali dengan bekerja terlebih dahulu selama 2 sampai 3 tahun. Tidak apa-apa pada saat itu kita menjadi buruh. Tapi setelah dirasa tabungan kita cukup untuk dijadikan modal, maka mulailah memberanikan diri untuk memulai sebuah



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

usaha. Kira-kira potensi apa yang ada di daerah tempat kita tinggal, target pasarnya bagaimana, dsb. Sebagai seorang wirausahawan kita harus kreatif, harus pandai dalam melihat peluang usaha yang ada. Pada intinya, jangan ragu untuk melangkah di jalan yang sudah kita bayangkan.



Gambar 1.1 Wilayah Desa Suwaluh

Pada kali ini saya mengambil sebuah kehidupan di tempat saya tinggal yaitu di Desa Suwaluh. Desa Suwaluh merupakan salah satu desa yang masuk di wilayah administrasi Kecamatan Pakel Kabupaten Tulungagung. Desa Suwaluh berbatasan langsung dengan 4 desa. Bagian timur berbatasan langsung dengan Desa Pecuk, sebelah barat berbatasan dengan Desa Gandong, sebelah selatan berbatasan dengan Desa Kesambi dan sebelah utara berbatasan dengan Desa Durenan. Wilayah Desa Suwaluh ini terletak pada wilayah dataran rendah dengan luas 184,785 hektar. Pusat pemerintahan Desa Suwaluh terletak di Dusun Suwaluh RT 05 RW 02 yang menempati area lahan seluas 500 m². Jumlah penduduk Desa Suwaluh sebanyak 2.457 jiwa yang terdiri dari laki-laki sebanyak 1.221 jiwa dan perempuan sebanyak 1.236 jiwa yang tersebar di 3 Dusun, 8 RW dan 17 RT. Di desa



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

ini sebagian besar masyarakat bergelut di bidang pertanian. Sebab area persawahan yang masih luas menjadikan salah satu mata pencaharian penduduk setempat. Tetapi sebagian kecil dari masyarakat juga ada yang menjadi seorang wirausahawan. Mulai dari membuka usaha kecil-kecilan seperti toko kelontong, usaha di bidang barang bekas, dibidang peternakan, dsb.

Dalam studi kasus kali ini saya tertarik dengan salah satu wirausahawan yang bergerak di sektor peternakan khususnya peternakan ayam petelur. Telur merupakan salah satu makanan yang banyak disukai oleh anak-anak hingga orang dewasa. Ya, walaupun sebagian kecil ada yang tidak suka dengan makanan ini. Telur juga merupakan salah satu sumber protein hewani yang dapat dengan mudah kita jumpai, yang mana dapat diolah menjadi berbagai jenis makanan seperti campuran untuk membuat kue. Berdasarkan data yang saya peroleh, setiap tahunnya konsumsi telur selalu mengalami peningkatan. Untuk itu dengan adanya peningkatan telur yang cukup tinggi ini, yang mana jika tidak diimbangi dengan produksi dalam skala besar dikhawatirkan nantinya akan terjadi kekurangan persediaan telur. Sehingga dapat mengakibatkan harga telur menjadi mahal.



Gambar 1.2 Bapak Imam Tohari Pemilik Usaha Peternakan Ayam Petelur



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Pemilik usaha peternakan ayam petelur ini bernama bapak Imam Tohari. Beliau adalah salah satu warga Desa Suwaluh yang tinggal di RT 11 RW 06 Dusun Minging. Sebelum menjadi seorang wirausahawan, Bapak Imam Tohari bekerja dengan orang lain. Setelah beberapa tahun bekerja dengan orang lain, beliau berkeinginan untuk membuka usaha sendiri dirumah. Yang mana hal ini bertujuan tak lain adalah untuk mencukupi kebutuhan ekonominya. Karena beliau tinggal didaerah pedesaan yang mana kalau didesa mencari pekerjaan lumayan cukup susah. Untuk itu Bapak Imam Tohari berfikir dan melakukan riset dilingkungannya, mengenai usaha apa yang cocok dijalankan didaerah pedesaan seperti ini. Setelah melalui pemikiran yang panjang, beliau tertarik untuk membuka usaha peternakan ayam petelur pada tahun 2016. Beliau memberanikan membuka usaha ini karena melihat adanya peluang dilingkungannya yaitu belum ada yang mendirikan usaha dibidang peternakan ayam petelur ini. Selain itu, beliau juga berpendapat bahwa usaha yang paling logis dijalankan didaerah pedesaan adalah beternak. Karena target pasarnya yang sudah jelas, lingkungan yang mendukung, penjualannya mudah, dan tentu saja dulu belum ada pesaing dalam usaha ini.

Perlu kita ketahui bahwa menjadi seorang wirausahawan tekad kita harus bulat. Harus yakin terhadap apa yang sedang kita jalankan. Pada intinya, sebagai manusia kita hanya bisa berusaha dan berdoa semaksimal yang kita bisa, untuk hasilnya kita tetap pasrahkan kepada tuhan. Seperti yang dilakukan oleh Bapak Hari, beliau pandai dalam melihat peluang, apa yang dibutuhkan oleh masyarakat



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

sekitar. Dalam mendapatkan modal sendiri, ada pepatah mengatakan “bersusah-susah dahulu, bersenang-senang kemudian”, ya, beliau bekerja keras pada orang lain selama sekian tahun hingga akhirnya beliau berhenti dari pekerjaannya karena dirasa modal yang beliau butuhkan sudah cukup untuk mendirikan usaha sendiri.

Usaha ini dijalankan oleh Bapak hari secara bertahap. Karena beliau adalah wirausahawan baru yang membutuhkan waktu untuk banyak belajar. Sehingga proses yang dilakukan untuk bisa menjadi wirausahawan sukses seperti saat ini dilakukan secara bertahap. Pada awal berdirinya usaha peternakan ayam petelur ini, yaitu pada tahun 2016 lalu. Bapak Hari hanya mampu memelihara 100 ekor ayam saja. Karena masih dalam proses tahap belajar sehingga nantinya akan dijadikan sebagai evaluasi kedepannya, apa saja yang perlu diperbaiki hingga akhirnya usaha peternakan ayam petelur tersebut bisa berjalan dengan lancar.



Gambar 1.3Kandang Ayam Petelur

Di peternakan beliau, terdapat 2 jenis ayam petelur yang dipelihara yaitu ayam petelur jenis *Isa Brown* dan CP



Perjuangan Pelaku UKM di Tengah Pandemi

(Charoen Pokphand). Tentu saja Bapak Hari tidak sembarangan dalam memilih bibit. Beliau memilih bibit jenis *Isa Brown* dan CP (Charoen Pokphand) karena lebih familiar dalam arti lebih mudah mendapatkannya. Ayam petelur ini diletakkan dikandang baterai (kandang yang hanya menampung 2-4 ekor ayam) yang tersusun rapi dibelakang rumahnya. Kandang baterai ini dipilih karena lebih efektif dalam memanfaatkan lahan. Setiap baris kandang baterai ini dapat disusun dua hingga empat tingkat jadi, akan lebih menghemat tempat. Selain itu juga dapat mempermudah dalam pemeliharaan seperti pemberian makan, pengambilan telur, dsb. Beliau memilih menempatkan ayam petelurnya dibelakang rumahnya karena Bapak Imam Tohari memanfaatkan lahan yang kosong, dari pada tidak terpakai lebih baik digunakan untuk usahanya tersebut. Hingga saat ini tahun 2021, Bapak Imam Tohari mampu memelihara 600 ekor ayam petelur yang rata-rata setiap harinya bisa menghasilkan 30 kg telur per harinya.

Perlu diketahui bahwa apapun usaha yang dijalankan, pasti memiliki tantangannya sendiri. Dalam mengelola usahanya, Bapak Imam Tohari juga mengeluhkan beberapa permasalahan diantaranya:

1. Penyakit pada ayam yang bisa menyebabkan kematian

Cuaca yang tidak menentu tentu saja dapat mempengaruhi kesehatan pada hewan. Pada musim penghujan misalnya, ayam petelur lebih rentan terkena virus atau penyakit. Sebagai seorang peternak ayam petelur, Bapak Imam Tohari juga harus selalu waspada dan memperhatikan peliharaannya. Beliau selalu rutin membersihkan kandang ayam dan juga rutin melakukan



penyemprotan disinfektan dan juga melakukan vaksinasi.

2. Kondisi pasar yang tidak menentu

Dalam menentukan harga jual telur, tentu saja salah satunya dipengaruhi oleh kondisi pasar. Misalnya saja pada hari-hari tertentu seperti menjelang puasa dan hari raya. Pada keadaan ini biasanya permintaan telur akan meningkat sehingga harga telur juga menjadi sedikit lebih mahal. Yang perlu diketahui dalam menentukan harga jual adalah bagaimana kita membuat Harga Pokok Penjualan (HPP) untuk meminimalisir terjadinya kerugian. Karena penetapan harga jual ini, tentu saja mempengaruhi permintaan dan penjualan.

3. Harga Pakan yang fluktuatif

Dalam peternakan ini, harga pakan juga merupakan masalah tersendiri dalam mengelola usahanya. Harga pakan yang terlalu tinggi bisa membuat usaha peternakan menjerit. Biasanya beliau mensiasatinya dengan cara membeli pakan dengan jumlah yang banyak dari pada biasanya pada saat harga pakan murah. Hal ini dilakukan untuk meminimalisir pengeluaran saat harga pakan melonjak.

Wilayah penjualan pada usaha peternakan ayam petelur ini meliputi wilayah Kabupaten Tulungagung seperti Kecamatan Pakel dan Kecamatan Bandung. Sebagian kecil juga diedarkan di wilayah Kabupaten Trenggalek seperti Kecamatan Durenan. Menurut Bapak Imam Tohari konsumsi telur di wilayah Desa Suwaluh cukup tinggi. Hal ini ditegaskan oleh beliau bahwa sering terjadi complain dari para pelanggan terkait dengan penjadwalan pengiriman



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

telur. Saat ini usaha peternakan ayam petelur banyak dilirik oleh calon wirausaha. Karena usaha ini merupakan salah satu subsektor di bidang peternakan yang memiliki nilai ekonomis yang cukup tinggi. Selain itu juga usaha ini juga dapat dibidang mudah dijalankan dia area pedesaan. Sehingga dapat membantu memenuhi perekenomian masyarakat desa. Untuk saat ini diwilayah Desa Suwaluh sendiri sudah ada sekitar 9 peternak ayam petelur. Yang mana nantinya diperkirakan akan bertambah karena banyak masyarakat yang berkeinginan untuk berkecimpung di usaha peternakan ayam petelur ini.

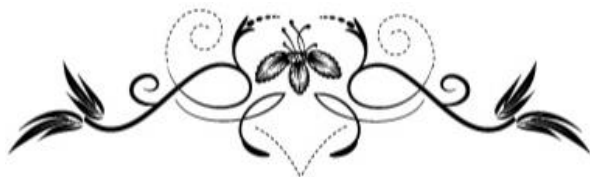
Dari kisah Bapak Imam Tohari diatas, semoga mampu menginspirasi kita untuk menjadi seorang wirausahawan. Modal bukanlah halangan bagi kita untuk memulai sebuah usaha. Kita hanya perlu niat dan pengukuhan dalam hati untuk memulai sebuah usaha. Berani memulai akan cepat merubah nasib kita. Berani mengambil resiko dan pantang menyerah adalah tanda wirausahawan sejati. Sukses berawal dari diri kita sendiri bukan dari orang lain. Sebagai seorang wirausaha kita hanya mempunyai 2 pilihan yaitu ambil resiko atau lepaskan kesempatan. Jangan berhenti ketika kamu lelah tetapi berhentilah ketika kamu sudah berhasil.



Perantauan Berkesan dan Bertemu Calon Usahawan

Oleh:

Nadzif Qulubi



Kuliah Kerja Nyata (KKN) gelombang 2 tahun 2021 terasa berbeda. Pandemi Covid yang tak kunjung surut merubah kebiasaan. Peserta KKN dihimbau untuk tidak mengadakan rapat maupun kegiatan secara offline, tetapi menggantinya dengan kegiatan online (zoom/google meet). Dari sinilah muncul sedikit rasa kecewaku. Kecewa karena KKN yang seharusnya berbaur, berinteraksi dan bersosial dengan teman sejawat maupun masyarakat desa kini harus dilakukan dirumah saja. KKN yang dilakukan dirumah saja pada gelombang 2 ini bukan berarti nihil akan tugas. Tugas individu yang diberikan berupa menulis essai dan membuat vlog kreatif. Tema yang dijadikan essai dan vlog kreatif tersebut disamakan dalam satu kelompok. Tema yang disepakati kelompok saya adalah kewirausahaan. Sedikit mengawali pembukaan bahwa saya melaksanakan KKN ini ketika saya berada di Pondok Pesantren yang berada tak jauh dari kampus UIN Tulungagung. Dari keberadaan saya disitulah saya mengenal teman saya yang mempunyai bakat yaitu menjadi tukang potong rambut serta membuka usaha. Sesuai dengan tema yang disepakati kelompok, saya akan



menceritakan tentang wirausaha dari teman saya tersebut. Rasanya kurang jika hanya menceritakan tentang wirausaha teman saya itu tanpa didahului pendahuluannya. Kali ini saya akan menceritakan pengalaman KKN saya yang saya dahului pengalaman tentang pendidikan saya hingga bertemu calon wirausahawan. Saya mengawalinya dengan pengalaman pendidikan karena dari proses pendidikan itulah pengalaman-pengalaman akan muncul termasuk pengalaman kewirausahaan.

Pendidikan adalah awal dari proses yang dijalani semua orang termasuk calon wirausahawan

Setiap orang mempunyai tempat dimana mereka mengenyam pendidikan, baik di kota mereka, kota orang bahkan sampai luar negeri. Bagi saya, kota pertama sebagai tempat pendidikan yaitu Kota Trenggalek. Trenggalek adalah kota kebanggaan saya. Kota dengan 1000 pesona alam yang menakjubkan itulah kota kelahiran saya. Hamparan sawah serta gunung-gunung yang terpancang menjulang dengan kokohnya memanjakan setiap mata yang memandang. Hamparan pepohonan yang lebat nan hijau, sungai yang deras arusnya, sinar matahari pagi yang membuat indah pemandangan melengkapi dan menjadikannya sebuah ekosistem disana. Kicauan burung di pagi hari diselingi kokok ayam jantan menjadikan candu bagi setiap insan yang berkunjung. Kota Trenggalek inilah yang menjadi saksi bisu awal pembentukan dari proses pendidikan saya. Pendidikan awal saya bermula dari sebuah keluarga.

Keluarga merupakan pendidikan awal yang pasti dijalani oleh setiap orang. Keluargalah yang membentuk



watak dan karakter seseorang. Peran keluarga sangat penting pada fase awal pendidikan atau fase anak. Orang tua saya selalu mendidik untuk aktif, bisa dan mumpuni dalam segala hal serta sopan santun selalu diajarkan pada anaknya. Saya mempunyai hobi sejak kecil yaitu bermain piano. Alunan melodi musik yang berirama serta nada Mayor dan Minor membuat senang maupun sedih mengalir dalam jiwa. Orang tuaku sangat mendukung hal tersebut. Mereka ingin anaknya sukses di masa mendatang. Semoga doa selalu terpanjat bagi mereka (. . . وَقُلْ رَبِّ اَرْحَمُهُمَا كَمَا رَبَّيْتَنِي صَغِيرًا – (الاسراء: ٢٤ Masa kecil dan remaja saya habiskan untuk belajar di kota Trenggalek. Menginjak bangku perkuliahan, saya merantau sebagai musafir ilmu ke kota Tulungagung tepatnya di kampus Institut Agama Islam Negeri (IAIN) Tulungagung yang sekarang bermetamorfosis menjadi UIN Satu (Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah) dengan mengambil studi Pendidikan Agama Islam.

Kuliah dan Organisasi akan melahirkan usahawan yang handal

Saat pertama kali menginjakkan bangku perkuliahan, saya mulai merasakan suasana yang berbeda dibanding bangku sekolah dahulu. Banyak hal yang berbeda ditemui ketika perkuliahan dengan suasana sekolah. Perkuliahan menuntut mahasiswa untuk aktif berpartisipasi dalam kelas maupun forum diskusi. Berbeda dengan sekolah pada umumnya yang mengandalkan guru sebagai moderator atau yang menguasai kelas. Pada perkuliahan ini, mahasiswa dituntut untuk menempuh beberapa mata kuliah yang terfokus pada bidang jurusannya. Bangku perkuliahan tidak



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

hanya fokus ke mata kuliah, tetapi ada suatu wadah organisasi bagi mahasiswa. Organisasi pada dunia perkuliahan bermacam-macam. Mahasiswa tinggal memilih mana yang menurut mereka cocok untuk pengembangan *Skill* dan bakat mereka di masa mendatang.

Organisasi sangat berperan penting bagi pengembangan serta pola pikir seseorang. Seseorang yang pernah pengalaman organisasi dengan yang belum akan terlihat ketika terjun langsung ke masyarakat. Saya menyadari bahwa makna penting organisasi akan berguna di kemudian hari. Pesan untuk teman yang laki-laki, akan menemui fase dimana kita sebagai laki-laki akan menjadi kepala dalam sebuah keluarga (kepala keluarga). Maka bagaimana kita mengorganisasikan saat itu adalah tergantung pada perencanaan yang kita organisasikan/konsepkan saat ini. Prinsip organisasi yang melekat yang saya temui yaitu jika ada salah satu teman yang kesusahan/kesulitan pasti akan dibantu oleh teman yang lain. Ibarat ada salah satu bagian tubuh yang sakit, pasti semua akan merasakan. Begitulah prinsip organisasi yang erat akan asas kekeluargaan.



Masuk pada pembahasan pembahasan kewirausahaan, saya mempunyai teman satu pondok yang cakap dalam berwirausaha. Dia sudah lama menekuni dunia *Barber* (Potong rambut). Teman saya itu



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

bernama Rizqi Royyanul Musthofa. Saya biasa memanggilnya “Gus Rizqi atau Mas Rizqi”. Dia mempunyai bakat dalam hal mencukur rambut. Menurutnya bakat tersebut sudah melekat dalam dirinya. Mas Rizqi mengawali belajar mencukur rambut sejak tahun 2018 ketika diajak oleh saudaranya untuk mengikuti kursus gratis potong rambut yang diadakan di Kota Mojokerto. Sejak saat itulah dia mulai menekuni bakat tersebut. Alasan dirinya mengikuti les tersebut adalah jika mempunyai keahlian (bakat) maka tidak sulit mencari pekerjaan di kemudian hari. Pengalaman kerja yang pernah dijalani yaitu ketika berada di Kota Sidoarjo (selama 6 bulan) dan Kabupaten Tulungagung (selama 1 bulan). Namun demikian, Mas Rizqi lebih memilih untuk mondok terlebih dahulu daripada kerja maupun membuka usaha dengan alasan bahwa membangun usaha itu butuh waktu yang tidak sedikit. Sekarang dia berada satu pondok bersama saya.

Demikianlah beberapa pengalamanku sampai saya bertemu dengan seorang calon wirausahawan. Hikmah yang dapat diambil dari pengalaman-pengalaman tersebut yaitu ketika berada di usia muda, kita dapat bergerak lebih bebas. Artinya dapat menuntut ilmu, bekerja maupun mengasah ketrampilan sebelum masuk dunia kerja sesungguhnya. Berbeda jika sudah berkeluarga, maka tanggungannya bertambah. Bersyukur kepada orang tua yang telah memberi motivasi dan bekal hingga saat ini. Serta ucapan terimakasih kepada ustadz pembina Pondok Pesantren yang telah mengarahkan, membina dan memotivasi. Mereka telah menemani dari awal hingga saya ber-KKN gelombang 2 sekarang ini. Saya tidak dapat berkutik kecuali mengucapkan



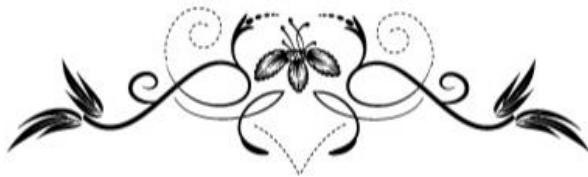
Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi
terimakasih yang sebesar-besarnya kepada mereka “Sang
penyemangat hidup”.



Peranan Penting Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk Meningkatkan Ekonomi guna Bertahan di Tengah Pandemi

Oleh: Azrin Nafila Zain

Email: nafilaazrin@gmail.com



Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa pada waktu dan daerah tertentu. Masa Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah masa-masa yang akan meninggalkan kesan dan pesan pada setiap mahasiswa. Berkumpul, tinggal bersama, dan kerja sama. Pelaksanaan KKN biasanya satu sampai dua bulan dan bertempat di daerah setingkat desa. Tetapi tidak untuk kali ini, karena KKN yang akan saya laksanakan berbeda dari tahun-tahun sebelumnya. Pandemi Covid-19 yang belum juga mereda secara total membuat Kuliah Kerja Nyata (KKN) dilakukan secara virtual dari rumah. Virtual dari Rumah (VDR) yaitu dimana seluruh kegiatannya dilaksanakan secara virtual atau daring dan tidak turun ke lapangan. Karena hanya lewat virtual juga membuat saya sedikit canggung untuk berkenalan dengan teman-teman baru jika hanya melalui WhatsApp. Hanya bisa berharap semuanya bisa kembali



normal, sehat dan bahagia seperti sebelum corona melanda, aamiin.

Pada kegiatan Kuliah Kerja Nyata virtual dari rumah (KKN-VDR) kali ini, anggota kelompok saya sepakat mengambil tema “wirausaha” untuk pembuatan esai serta vlog kreatif. Tema ini akan mengulas apa saja dan bagaimana wirausaha yang ada disekitar kita yang tentunya tidak akan jauh-jauh dari rumah. Banyak sekali pelaku usaha kecil sampai menengah yang ada di sekitar rumah saya. Mulai dari peternakan ayam, penjualan bibit benih ikan, penggilingan gula tebu, budidaya jamur tiram, membuat batu bata dari tanah, dan masih banyak lagi. Berdasarkan tema yang sudah disepakati untuk mengulas hal-hal menarik dari usaha sekitar kita, saya memutuskan untuk mengulik tentang usaha budidaya jamur tiram yang sedang marak di masyarakat serta usaha pembuatan batu bata dimana di Desa saya terkenal dengan penduduknya yang mayoritas membuat batu bata. Pertama, tema yang kami ambil tersebut langsung membuat pikiran saya tertuju pada sebuah usaha kecil yang dijalankan oleh Ibu Siti Rohmah yang kebetulan adalah tante saya yaitu budidaya jamur tiram, dan rumahnya hanya beberapa langkah dari rumah saya, di Desa Pandansari, Kecamatan Ngunut, Kabupaten Tulungagung. Kedua, saya akan menggali bagaimana potensi usaha batu bata yang ada di sekitar rumah saya.

Masa pandemi seperti ini menyebabkan perekonomian menjadi lemah, dan beberapa orang harus pandai memutar otak untuk membuat suatu pekerjaan sampingan maupun inovasi baru yang dapat menambah penghasilan, serta untuk bertahan hidup di tengah wabah pandemi. Usaha Mikro Kecil



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang dilakukan oleh pelaku usaha kecil hingga menengah yang perannya sangat penting dalam peningkatan ekonomi demi mencapai kesejahteraan masyarakat. Adanya Usaha Mikro Kecil dan Menengah akan mampu bertahan disegala situasi termasuk di tengah badai pandemi ini. Usaha kecil hingga menengah yang dapat menyerap tenaga kerja juga bermanfaat bagi negara untuk mengurangi jumlah pengangguran dan menekan angka kemiskinan. Maka dari itu, Usaha Mikro Kecil dan Menengah harus dikembangkan secara terencana dengan matang dan terarah agar dapat tetap bertahan serta menumbuhkan para wirausahawan baru yang lebih tangguh.

Sejak munculnya pandemi membuat Ibu Siti berpikir untuk mendirikan sebuah usaha kecil-kecilan yang dapat menambah penghasilan beliau. Semua bermula di awal Tahun 2020, sang suami yang bekerja sebagai tenaga kerja Indonesia di Malaysia, mengalami sakit dan harus pulang dari rantauan. Pada saat itu juga pandemi mulai muncul di banyak negara termasuk negara kita. Hal tersebut membuat Ibu Siti berpikir upaya apa yang akan beliau lakukan untuk menambah penghasilan guna bertahan di masa sulit seperti ini. Berpikir dan berpikir, akhirnya munculah ide untuk membudidayakan jamur tiram. Budidaya jamur tiram ini merupakan salah satu usaha yang dapat meningkatkan ekonomi, dan belakangan ini sangat marak berkembang di masyarakat. Selain menjanjikan, budidaya jamur tiram juga mudah dalam proses pengerjaannya serta tidak membutuhkan modal yang terlalu besar untuk memulainya.

Sore hari di tanggal 2 Agustus 2021 saya mengunjungi rumah Ibu Siti untuk mewawancarai beliau tentang usaha



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

budidaya jamur tiram beliau sekaligus mengambil video untuk vlog kreatif. Berjalan kurang lebih 70 meter saya sudah sampai di rumah beliau. Bulan Maret 2020 usaha budidaya jamur tiram milik Ibu Siti mulai dirintis. Lokasi budidaya berada di halaman belakang rumah beliau. Ibu Siti tidak membuat media budidaya jamur tiram sendiri, namun beliau membeli di tempat bibit pembudidayaan jamur tiram. Hal ini dikarenakan beliau belum paham betul pembuatan media jamur tiram secara rinci dari awal, dan juga sebagai bentuk pengurangan resiko kegagalan sebagai pemula. Jumlah media jamur tiram (baglog) yang dimiliki Ibu Siti sebanyak kurang lebih 1.300 baglog. Media atau baglog ini dapat bertahan tiga sampai empat bulan, kemudian diganti dengan media baglog yang baru. Proses tumbuh jamur tiram dari media baglog sampai ke masa panen membutuhkan waktu kurang lebih 3 minggu, namun jika perawatannya baik maka jamur bisa dipanen hanya dalam waktu 2 minggu. Media baglog jamur tiram ini bisa dipanen selama 5 - 7 kali, dan tentunya juga bergantung dari kualitas dan perawatan baglog itu sendiri. Kendala yang sering terjadi dalam pembudidayaan jamur tiram tentunya adalah serangan hama. Maka dari itu, setiap 2 minggu sekali Ibu Siti memberikan obat pembasmi jamur tiram. Kendala lainnya sudah jelas karena terkena dampak pandemi, dimana pasar sepi pengunjung akibat PPKM dan hanya di jual di warung-warung. Namun syukurnya, kendala akibat pandemi ini tidak menurunkan tingkat penjualan terlalu banyak jamur tiram Ibu Siti dan tetap eksis.





Keseharian Ibu Siti membudidayakan jamur tiram ini dibantu oleh sang suami serta anaknya. Aktivitas-aktivitas dalam pembudidayaan jamur tiram yaitu, jamur-jamur tiram dipanen setiap pagi pukul 06.00 dan sore hari pada pukul 15.00. Jika jamur sudah tumbuh dengan ukuran 3 cm atau lebih harus segera dipanen, hal ini untuk menghindari jamur menjadi busuk. Ibu Siti juga mengatakan jika per media atau baglog ini beratnya kurang lebih sekitar 1 kilogram dan bisa menghasilkan jamur tiram kurang lebih 0,5 sampai 0,8 kilogram. Sekali panen per harinya beliau bisa mencapai 8 - 9 kilogram. Perawatan dalam budidaya jamur tiram milik Ibu Siti ini juga cukup mudah yaitu dimulai dari penyiraman air pada baglog yang dilakukan sehari sekali pada sore hari setelah panen sore.

Usaha budidaya jamur tiram Ibu Siti masih terus berjalan lancar sampai sekarang. Beliau biasa menjual jamur-jamur tiram kepada tetangga lain yang berjualan sayur di pasar, di titipkan atau dijual ke warung-warung penjual sayur, dan tidak lupa berjualan online via WhatsApp, jadi jamur tiram bisa di ambil ke rumah beliau ataupun

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

diantarkan ke rumah pembeli. Jamur tiram Ibu Siti dijual seharga 13 - 14 ribu rupiah untuk per kilonya. Selain jamur tiram, Ibu Siti juga mengolah jamur tiram menjadi jamur crispy yang bisa dibuat lauk maupun camilan. Proses pembuatan jamur crispy pun juga sangat mudah, yaitu hanya memerlukan bawang putih, garam, tepung, lalu goreng. Kedepannya Ibu Siti berkata akan mengolah jamur tiram tidak hanya menjadi jamur crispy, tapi akan ada beberapa jenis olahan lagi.



Pada masa pandemi seperti ini banyak sekali hambatan-hambatan dalam upaya meningkatkan perekonomian di masyarakat. Namun, dengan adanya komitmen dan konsistensi dari para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) untuk menggerakkan ekonomi di tengah badai pandemi ini akan menjadi kunci untuk pemulihan ekonomi. Banyak faktor-faktor penting yang perlu dilakukan oleh para pelaku usaha dimana harus pandai mengatur bisnisnya, mulai dari pengeluaran, serta berinovasi dan melakukan berbagai cara untuk meningkatkan penjualan dan penghasilan. Oleh karena itu, pemanfaatan teknologi



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

sangat bermanfaat bagi pelaku usaha, apalagi di saat adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Selain itu, pemasaran dengan memanfaatkan teknologi (berjualan secara *online*) akan lebih memudahkan usaha yang di jual menjadi lebih dikenal luas tidak hanya di daerah sendiri, tapi juga dapat lebih dikenal luas di daerah lain.



Upaya yang dilakukan Ibu Siti dengan membudidayakan dan mengolah jamur tiram secara konsisten telah berhasil meningkatkan perekonomian dan mencukupi kebutuhan sehari-hari beliau. Hari-hari telah berlalu bersamaan dengan pandemi yang tak kunjung henti beliau hadapi dengan selalu berpikir positif dan semangat bahwa dunia bisa kembali bebas bersorak gembira tanpa ada kata “corona”.

Beralih dari budidaya jamur tiram oleh Ibu Siti Rohmah ke usaha pembuatan batu bata di sekitar rumah saya. Dapat dikatakan bahwa di Desa saya sangat terkenal dengan “Desa Boto” kata orang-orang. Alasan mereka menyebut demikian adalah karena mayoritas warga disini memiliki usaha batu



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

bata. Setiap melewati rumah-rumah, mata tidak akan luput dari batu bata. Pelaku usaha batu bata mulai dari yang memproduksi hanya saat ada pesanan, hingga yang setiap hari memproduksi untuk di jual kepada penjual batu bata yang tanpa membuat dan terima jadi tinggal menjualnya. Pada dasarnya, rumah atau bangunan pada umumnya dibangun dengan menggunakan batu bata pada dinding bangunan tersebut. Banyaknya pembangunan membuat kebutuhan akan batu bata meningkat, sehingga membuka peluang bagi pengusaha-pengusaha batu bata dalam usahanya. Batu bata sendiri terbuat dari tanah liat yang merupakan bahan utama untuk pembuatannya karena tanah liat ini memiliki tekstur yang lengket, sehingga akan mengikat dan mengeras saat terkena panas. Kemudian biasanya di campur dengan tanah biasa dan juga air. Pembuatan batu bata menggunakan alat pencetak berbentuk persegi panjang.



Proses pembuatan batu bata dimulai dengan tanah liat yang dicampur dengan tanah biasa, kadang ada juga yang



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

menggunakan pasir kemudian diberi air. Karena proses pembuatan batu bata disekitar rumah saya banyak yang manual, maka setelah semua bahan tercampur akan di ulet dengan cara di injak-injak sampai tanah tercampur rata dan sedikit ulet. Tanah liat yang sudah ulet tersebut ditaruh di cetakan persegi panjang dan terus dibuat sesuai jumlah yang diinginkan. Ukuran cetakan biasanya memiliki panjang kurang lebih 20 cm dan tebal batu bata 8 - 10 cm. Batu bata yang sudah dicetak kemudian dijemur di bawah terik matahari sampai mengeras, biasanya sampai 5 hari dan 3 hari jika cuaca bagus. Batu bata yang sudah mengeras setelah dijemur kemudian dibawa ke tempat pembakaran. Tempat pembakaran di desa saya ini tidak semua pembuat batu bata memilikinya, karena disini tempat pembakaran batu bata berbentuk seperti tungku yang luasnya mencapai 4 x 4 meter dengan tinggi sejajar dengan rumah. Maka dari itu, terkadang beberapa pengusaha bekerja sama untuk pembuatan batu bata dalam hal pembakaran juga, tidak hanya penjualannya. Pembakaran batu bata dilakukan sampai kurang lebih satu minggu hingga batu bata nampak kemerahan dan siap untuk di jual.

Salah satu tetangga saya, Pak Ji yang sudah menjalankan usaha batu bata sejak 10 tahun lalu mengatakan bahwa bisnis batu bata yang dijalankan beliau sangat membantu meningkatkan penghasilan beliau. Berangkat dari keisengan karena beliau bekerja juga sebagai seorang pekerja bangunan. Berkat "iseng" tersebut sampai saat ini beliau terus memproduksi batu bata, mulai dari dijual mentah atau belum dibakar sampai yang sudah dibakar. Harga batu bata per bijinya beliau mematok mulai dari Rp600 sampai dengan



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Rp650. Tentunya beda penjual akan berbeda harga. Cara penjualan beliau pun mudah, jika pembeli mengambil sendiri batu bata maka harga tetap, namun jika diantar sampai ke lokasi maka harga batu bata per biji menjadi Rp700 sampai Rp750 tergantung jauh dan dekat lokasi pembeli. Pak Ji mengatakan ciri-ciri batu bata merah yang bagus adalah jika diketuk dengan tangan akan berbunyi ting ting ting.



Pandemi yang tak kunjung mereda tidak membuat usaha penjualan batu bata menurun. Beberapa menurun karena faktor naiknya harga bahan baku yang menyebabkan pengurangan produksi kemudian kurangnya promosi bagi pengusaha. Sebelum adanya pandemi pun cara promosi para pengusaha batu bata disini juga hanya dengan pemberian banner ataupun tulisan-tulisan dan digantung di depan rumah, melalui informasi dari mulut ke mulut, serta beberapa sudah memanfaatkan teknologi dengan mengiklankan di media sosial facebook.

Begitu pentingnya peran Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penunjang perekonomian dan kesejahteraan masyarakat. Banyak manfaat UMKM sebagai



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

penyedia lapangan pekerjaan bagi usia produktif yang belum mendapat pekerjaan ataupun bagi para pencari pekerja lain, penambah wirausahawan baru yang tangguh dan penuh inovasi, serta memiliki potensi berkembang yang tinggi. Maka dari itu, dengan semangat serta rasa positif di tengah pandemi, UMKM menjadi salah satu upaya penggerak pertahanan ekonomi untuk bertahan hidup.

Berdasarkan hal ini dapat saya simpulkan dan sekaligus memberikan saya pelajaran, bahwa setiap datang masa sulit pasti kita bisa melewati jika kita mampu berpikir positif dan mau berusaha, berinovasi, pola hidup yang terarah dan sehat, serta yang paling utama adalah doa, berdo'a.



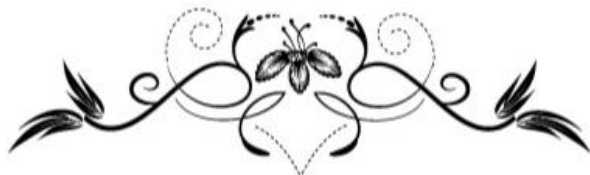
Sengaja dikosongkn



Cenil, Si Kenyal Ikon Kuliner Khas Pasar Senggol Tulungagung

Oleh:

Khusna Fatimatul Azizah



Masyarakat Kabupaten Tulungagung pasti sudah tidak asing dengan “Pasar Senggol”. Pasar Senggol yang menjadi salah satu ikon wisata kuliner di Kabupaten Tulungagung bisa dijadikan pilihan untuk menikmati makanan tradisional khususnya cenil. Pasar Senggol bertempat di Desa Bangoan Kecamatan Kedungwaru Kabupaten Tulungagung. Pasar Senggol di kelola oleh BUMDes Maju Mapan dan diawasi oleh Pemerintahan Desa Bangoan.



Gambar pintu masuk Pasar Senggol Bangoan

Awalnya Pasar Senggol dikelola oleh Pemerintah Desa Bangoan, kemudian pada saat Badan Usaha Milik Desa



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

yang ada di Desa Bangoan mulai berdiri, pengelolaan Pasar Senggol diberikan kepada BUMDes Maju Mapan tetapi tetap diawasi oleh Pemerintah Desa. Dari alih kelola oleh BUMDes, Pasar Senggol mulai berinovasi untuk menciptakan pasar desa yang memiliki ciri khas tradisional ditengah zaman yang serba modern ini. Menciptakan lapangan pekerjaan lewat pasar desa adalah salah satu tujuan dari Pemerintah Desa Bangoan dan BUMDes Maju Mapan.

Pedagang yang berada di Pasar Senggol di dominasi oleh warga Desa Bangoan dan sekitarnya. Selain pedagang warga setempat ada juga pedagang dari luar daerah Desa Bangoan. Pedagang yang berdomisili di Desa Bangoan kebanyakan menjual kuliner khas Pasar Senggol yaitu Cenil. Tidak hanya cenil saja tapi juga makanan tradisional lain seperti ireng-ireng, lopis, sompil, tiwul, sredek, dan sebagainya.

Pada saat masa pandemi seperti ini demi menjaga protokol kesehatan dan menaati adanya Perberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat pihak BUMDes sebagai pengelola pasar menerapkan kebijakan agar tidak berdagang diatas jam 8 malam. Tentu sebagai warga negara yang baik kita harus patuh pada peraturan yang ada bukan?.

Pasar Senggol akan ramai pengunjung pada hari Minggu saja. Di saat Pandemi seperti ini, selain hari Minggu di Pasar Senggol jarang ada yang membuka dagangannya. Banyaknya pengunjung mengakibatkan saling senggol sehinga dinamakan Pasar Senggol. Pada hari Minggu Pagi biasanya yang berjualan beraneka ragam layaknya pasar pada umumnya. Jika sore sampai malam akan berganti dengan pedagang makanan seperti punten, pecel, nasi



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

goreng, mie goreng, mie nyemek, STMJ, kopi dan sebagainya. Jika lapar pada malam hari dan ingin makananan yang enak maka ke Pasar Senggol bisa jadi salah satu solusinya.

Mulai dari menginjak gerbang masuk akan dimanjakan dengan aroma nikmat berbagai masakan dari pedagang yang berjejer menunggu pengunjung datang. Dengan berbagai menu tradisional yang ditawarkan, pengunjung dapat memilih apa yang diinginkannya. Dengan suguhan banyak pilihan membuat pengunjung tidak bosan dengan hanya menu itu-itu saja. tidak perlu khawatir kantong bolong, harga yang dipatok untuk tiap menu yang disajikan sangat terjangkau. Ini menambah nilai *plus* dan menambah daya tarik dari Pasar Senggol.



Gambar suasana di Pasar Senggol pada hari Minggu Pagi

Menurut salah satu pedagang yang saya wawancarai bernama Bu Lina, di Pasar Senggol memang paling ramai di hari Minggu karena memang dari dahulu banyak pengunjung datang saat hari libur, ada yang sekedar menghilangkan penat setelah olahraga bersama keluarga dari anak-anak, remaja bahkan para orangtua. Ada juga wisatawan atau pengunjung dari berbagai daerah bahkan luar Tulungagung yang memang sengaja untuk berburu kuliner khas Pasar Senggol yaitu cenil.





Gambar Bu Lina, salah satu pedagang cenil saat melayani pembeli

Cenil merupakan salah satu makanan tradisional Jawa Timur. Makanan berbahan dasar singkong ini sangat dikenal oleh masyarakat Tulungagung khususnya masyarakat Desa Bangoan. Walaupun di era serta modern ini, Pasar Senggol menyuguhkan makanan cita rasa tradisional yang enak. Ini tentu bisa menjadi daya tarik untuk wisatawan dari berbagai daerah. Bukankah menguntungkan dan sangat positif?.

Kebanyakan anak muda tidak menyukai bahkan melupakan hal-hal berbau tradisional contohnya cenil. Tapi di Pasar Senggol kita akan disuguhkan cenil dengan berbagai varian. Ada cenil, ireng-ireng, serta lopis yang ditaburi parutan kelapa yang gurih dan cairan gula merah yang manis legit. Kita bisa *request* isian cenilnya sesuai keinginan. Cukup dengan Rp. 3000,00 saja bisa dapat 1 bungkus cenil yang enak. Harga yang dipatok sangat bisa dijangkau berbagai kalangan masyarakat. Ini juga menjadi salah satu daya tarik dari Pasar Senggol.

Menurut salah satu pedagang cenil yang sudah 13 tahun berdagang di Pasar Senggol yang saya wawancarai



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

bernama ibu Timah, cenil sangat laris di Pasar Senggol. Setiap harinya bahkan sanggup menghabiskan 6 kg cenil, 5 kg ireng-ireng, dan 5 kg lopis. Adonan tersebut hanya dibuat untuk 1 hari saja. Jadi hari berikutnya menggunakan adonan baru. Sehingga pembeli tidak perlu khawatir dengan dagangan karena dibuat *fresh*.



Gambar Bu Timah, salah satu penjual cenil senior Pasar Senggol

Tapi sejak adanya pandemi covid-19 mulai dari Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), PSBB transisi, *micro lockdown*, dan sekarang ini Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM). Mau tidak mau, suka tidak suka, demi kebaikan bersama harus menaati peraturan yang ada. Jelas dampak dirasakan berbagai pihak. Salah satunya ibu Timah sebagai pedagang cenil di Pasar Senggol. Pendapatan yang menurun mengakibatkan perputaran uang menjadi berantakan. Adonan yang dijual dari semula 5 sampai 6 kilogram turun hanya bisa memproduksi 2 sampai 3 kilo cenil saja setiap harinya. Kurang lebih turun sekitar 50%. Karena jika bu Timah memaksakan memproduksi cenil sesuai hari-hari sebelum pandemi maka jelas dagangan cenil



yang dibuat banyak tidak laku /terjual sehingga terbuang sia-sia.

Bu Timah sangat memprioritaskan kualitas dagangannya, sehingga jika membuat sesuai dengan perkiraan jumlah pengunjung yang datang di pasar Senggol hanya cukup 2 sampai 3 kilogram saja agar dagangan cenil tidak sisa dan akhirnya wayu (keadaan dimana makanan yang dibuat mulai beraroma tidak sedap). Sumber Pendapatan utama bu Timah sebagai pedagang cenil di Pasar Senggol. Bu Timah sendiri sudah mencoba dan mengakali dengan berdagang cenil di rumah selain di Pasar Senggol, mengingat peraturan PPKM dan dari pihak BUMDes Pasar Senggol tidak memperbolehkan berdagang. Tapi walaupun berjualan dirumah jarang ada yang membeli. Ini membuat bu Timah hanya bisa mengandalkan pendapatan dari Pasar Senggol saja. Tapi memang mau bagaimana lagi disaat keadaan seperti ini tidak hanya satu dua pihak saja yang mengalami kerugian tapi juga semua pihak. Demi keamanan bersama maka perlu tetap mematuhi peraturan yang ada dan menerapkan protokol kesehatan. Semoga pandemi ini cepat berlalu.

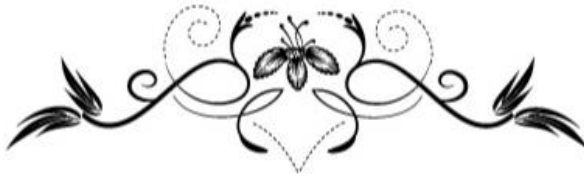
Jika ingin membuat cenil sendiri dirumahpun bisa. cara membuat cenil sangat mudah, campurkan kelapa parut (diambil dari setengah butir kelapa) kedalam adonan 500 gram singkong parut. Tambahkan 100 gram gula pasir dan garam 1 sendok teh. Aduk adonan hingga tercampur merata. Bagi adonan menjadi beberapa bagian sesuai selera dan beri masing-masing adonan pewarna makanan yang berbeda misal, merah, hijau, atau kuning. Cetak adonan sesuai selera. Kukus sampai matang adonan cenil dengan dialasi daun pisang untuk menambah cita rasa dan aroma. Setelah matang, taburkan kelapa parut dan gula merah cair yang manis legit. Mudah dan murah bukan. Jadi, kalau ke jalan-jalan Tulungagung jangan lupa mampir ke Pasar Senggol di Desa Bangoan.



Pandemi Covid-19: Kredit Usaha Rakyat (KUR) menjadi Solusi Bagi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM)

Oleh:

Ellicia Herdiati



Pada umumnya pembangunan ekonomi yang dilakukan Negara berkembang mempunyai tujuan untuk menciptakan pembangunan ekonomi yang hasilnya akan mampu dirasakan oleh masyarakat, misalnya dengan menciptakan lapangan kerja yang bertujuan untuk pemerataan distribusi pendapatan dan mengurangi angka pengangguran. Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan sektor usaha yang telah terbukti berperan strategis atau penting dalam mengatasi akibat dan dampak dari krisis ekonomi yang pernah melanda Indonesia. Sektor usaha kecil mampu memberikan dorongan kemajuan ekonomi Indonesia selama ini. Dari sektor usaha kecil ini mempunyai keunggulan dibanding usaha besar atau menengah. Keunggulan yang terlihat yaitu mampu menyerap tenaga kerja dan menggunakan sumber daya lokal serta usahanya relatif fleksibel. Peran UMKM harus lebih diarahkan untuk meningkatkan kemampuan menjadi pengusaha. Pengembangan UMKM



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

menghadapi beberapa kendala seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajer sumber daya manusia, kewirausahaan, pemasaran dan keuangan.

UMKM adalah unit usaha produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh orang perorangan atau badan usaha disemua sektor ekonomi. Diakui, bahwa usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting di dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi dinegara maju maupun berkembang. Hal tersebut dikarenakan banyaknya UMKM yang tersebar sehingga menyumbang banyak lapangan pekerjaan di negara tersebut dibandingkan dengan industri besar. UMKM menunjukkan permasalahan-permasalahan klasik seperti keterbatasan modal dan pemasaran. Peran Bank dan lembaga keuangan lainnya sangat penting untuk membantu para pelaku usaha mikro yang kesulitan dalam pengadaan modal.

Pemerintah Indonesia telah lama menjalankan program pengurangan kemiskinan yaitu dengan memberikan bantuan sosial baik secara langsung maupun tidak langsung melalui subsidi bagi masyarakat kurang mampu. Dalam hal program pemberdayaan masyarakat berpenghasilan rendah khususnya bagi yang mengelola unit usaha. Pemerintah telah memberikan dukungan akses permodalan dengan biaya rendah. Kredit program menjadi salah satu cara untuk memperluas akses permodalan bagi para pengusaha kecil. Melalui program tersebut pengusaha dapat memperoleh keringanan dengan suku bunga kredit yang



lebih rendah. Pemerintah telah menjalankan berbagai jenis penyaluran kredit program seperti Kredit Ketahanan Pangan dan Energi (KKP-E), Kredit Pengembangan Energi Nabati dan Revitalisasi Perkebunan (KPEN-RP), dan Kredit Usaha Rakyat (KUR) untuk penjaminan.

Melalui Kredit Usaha Rakyat (KUR) membantu mempermudah akses usaha mikro dan kecil terhadap sumber permodalan dari lembaga keuangan formal. Secara khusus Kredit Usaha Rakyat (KUR) merupakan kredit atau pembiayaan program bagi pelaku usaha mikro dan kecil yang usahanya layak, dengan ketiadaan agunan sesuai persyaratan perbankan. Selain itu dari sisi bisnis usaha memiliki prospek bisnis dan memiliki kemampuan mengembalikan pinjamannya. Kondisi yang menyulitkan bagi usaha mikro dan kecil dapat berkembang lebih cepat yaitu kesulitan menembus pasar, kelemahan dalam pengembangan dan penguatan usaha. Kesulitan akses sumber pembiayaan di lembaga keuangan formal usaha mikro dan kecil yang sebagian besar bergerak di sektor informal memiliki akses yang lemah terhadap kredit perbankan.

Seperti yang telah kita semua ketahui bahwa masa pandemi covid 19 ini menjadi salah satu masa yang sangat sulit untuk seluruh pengusaha, baik dari pengusaha besar sampai pengusaha kecil terdampak adanya pandemi covid ini, dengan dibatasinya kegiatan perusahaan menjadi tantangan bagi para pengusaha untuk tetap bertahan menjalankan usahanya. Setelah



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

saya melakukan wawancara dan juga observasi disalah satu usaha didaerah saya yaitu Usaha Kok Bulutangkis milik Bapak Fitri ghozali saya menemukan sebuah masalah yang dihadapi oleh usaha Bapak Fitri ghozali ini adalah dimana permintaan semakin meningkat sedangkan bahan baku yang digunakan mengalami kelangkaan yang disebabkan oleh bahan baku yang digunakan adalah import dari Cina, sedangkan dimasa pandemi seperti saat ini import Di Indonesia sangat dibatasi untuk mencegah penularan virus covid 19 ini. Dengan demikian bahan baku yang langka dan juga proses import yang sulit menyebabkan kenaikan harga bahan baku dari usaha Bapak Fitri ghozali ini dan berpengaruh terhadap keuntungan yang diperoleh oleh Bapak Fitri ghozali.



Proses Pemasangan Pita pada Kok Bulu Tangkis

Kredit Usaha Rakyat (KUR) adalah kredit kepada Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) dalam bentuk pemberian modal kerja dan investasi yang didukung



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

fasilitas penjaminan untuk usaha produktif dan layak namun mempunyai keterbatasan dalam pemenuhan persyaratan yang ditetapkan perbankan. Dana yang disalurkan dalam program KUR sepenuhnya merupakan dana pihak ketiga milik perbankan. Karena dana KUR merupakan dana milik perbankan, maka mekanisme dan ketentuan penyaluran KUR ditentukan oleh bank pelaksana itu sendiri dengan prinsip-prinsip kredit komersial. Bila terjadi kemacetan, bank dapat mengajukan klaim ke usaha penjamin yang bersangkutan untuk kemudian digantikan sebesar 70-80 persen, sesuai sektor usaha debitur.

Tujuan Program KUR adalah untuk mempercepat pengembangan sektor-sektor primer dan pemberdayaan usaha skala kecil, untuk meningkatkan aksesibilitas terhadap kredit dan lembaga-lembaga keuangan, mengurangi tingkat kemiskinan, dan memperluas kesempatan kerja. Pada dasarnya, KUR merupakan modal kerja dan kredit investasi yang disediakan secara khusus untuk unit usaha produktif melalui program penjaminan kredit.

Seperti pada usaha Bapak Fitri ghozali ini, pada tahun 2015 Bapak Fitri ghozali memulai usaha kok bulutangkis ini, terinspirasi dari banyaknya pengusaha kok disekitar rumah, Bapak Fitri ghozali pun memulai usaha ini dengan berbekal pengalaman pekerjaan sebelumnya yang telah memiliki banyak jaringan sehingga memudahkan Bapak Fitri ghozali untuk memasarkan produknya. Modal awal yang digunakan bapak Fitri ghozali kurang lebih sebesar Rp.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

10.000.000,00 yang dioptimalkan untuk pembelian bahan baku yang di import dari luar negeri, biaya tenaga kerja dan juga biaya oprasional usaha.



Proses Pengeleman Kok Bulutangkis

Bapak Fitri ghozali menggunakan sistim pemasaran kredit, sehingga Bapak Fitri ghozali mengirim terlebih dahulu produknya dan akan dilunasi oleh pemasok ketika barangnya sudah laku terjual. Hal ini yang membuat usaha Bapak Fitri ghozali sedikit mengalami gangguan, karena keterbatasan modal dan pelunasan produk sering tidak sesuai rencana sehingga menyebabkan usaha kok ini harus berhenti produksi. Dengan demikian Bapak Fitri ghozali berinisiatif untuk menggunakan jasa kredit usaha rakyat (KUR) untuk menutupi kekurangan modal agar usahanya tetap bisa berjalan meskipun ada suatu hal yang tidak sesuai dengan rencana.

Pemasaran produk kok bulutangkis Bapak Fitri ghozali saat ini sudah sangat luas, dari mulai yang di Pulau Jawa ada Surabaya, Karawang, Madiun dan



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Jakarta, sedangkan yang diluar Jawa ada Sumatra dan juga Kalimantan. Untuk mempertahankan kepercayaan pelanggan terhadap produknya Bapak Fitri ghozali selalu mengutamakan kualitas barang yang diproduksinya. Pengecekan barang produksinya pun dilakukan oleh Bapak Fitri ghozali sendiri karena untuk memastikan kualitas produk sesuai dengan keinginan pelanggan.

Usaha kok bulutangkis Bapak Fitri ghozali dalam sehari mampu memproduksi 100 slop kok bulutangkis, yang 1 slopnya berisi 10 buah kok. Dengan kariawan kurang lebih 60 orang, 40 orang dengan sistim kerja sewaktu-waktu dan yang 20 orang bekerja dengan jam kerja dari jam 07.00-12.00 WIB, dilanjut istirahat dan kembali lagi berkerja jam 13.00-16.00WIB.



Proses Pengemasan Bulutangkis

Dengan menggunakan Kredit Usaha Rakyat (KUR) dalam usaha Bapak Fitri ghozali sangatlah membantu, selain untuk pemenuhan modal, KUR juga bisa membuat usaha Bapak Fitri ghozali ini tetap



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

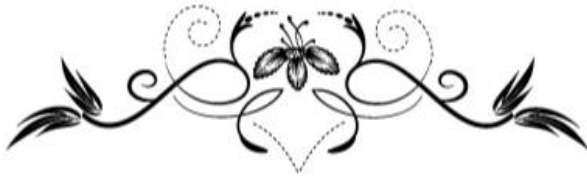
berjalan walaupun bahan baku yang digunakan sedang langka karena efek dari pandemi covid. Dengan bantuan pemenuhan modal dari KUR produksi dari usaha Bapak Fitri ghozali ini akan tetap berjalan meskipun bahan baku yang digunakan mengalami kelangkaan. Tidak hanya itu, usaha milik Bapak Fitri ghozali ini juga mampu memenuhi permintaan konsumen, dan akan berpengaruh pada keuntungan Bapak Fitri ghozali. Jadi, peran KUR dalam usaha Bapak Fitri ghozali ini penting dan membuat usahanya berkembang pesat dan bisa bersaing secara sehat dengan pengusaha lain yang memproduksi kok bulutangkis, selain itu dengan bekerja sama dengan KUR BRI Bapak Fitri ghozali juga bisa tetap bisa memproduksi tetapi tetap menjaga kualitas dari poduknya.



Mengintip Usaha di Tengah Pandemi

Oleh:

Windi Nurlaela Fitriana



Indonesia saat ini telah berusia 76 tahun sejak 17 Agustus 2021 kemarin. Namun Indonesia kita sedang tidak sehat karena masih adanya wabah penyakit yang disebabkan oleh virus yang bernama *Corona* atau akrab disebut *Covid-19*. Virus ini masuk ke Indonesia sekitar awal Maret tahun 2020. Virus ini bisa menyebar lewat tetesan kecil (droplet) ketika orang sedang berbicara, bersin, dan batuk. Apabila orang yang terkena droplet ini memegang bagian inti dari wajah yaitu mata, hidung, dan mulut maka orang tersebut dapat tertular *Covid-19*. Indonesia adalah salah satu dari 69 negara yang terjangkit virus *Corona*. Di Indonesia, kasus pertamakali ditemukan di daerah Depok, Jawa Barat kala itu ada 2 warga Depok yang terpapar virus *Corona* ini. Dan dari situlah awal penyebaran virus ini hingga sekarang telah menjadi masalah besar di berbagai daerah di Indonesia. Adanya virus *Corona* mengharuskan masyarakat untuk menggunakan masker setiap beraktivitas di luar rumah, dianjurkan sering mencuci tangan, jaga jarak minimal 1 meter dari orang lain, dilarang berkerumun dan membatasi interaksi dengan dunia luar. Beberapa aktivitas pun dialihkan dari yang sebelumnya offline/luring menjadi online/daring.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Salah satunya adalah proses belajar mengajar. Sebelum adanya wabah virus *Covid-19* aktivitas belajar mengajar dilakukan di sekolah atau lembaga belajar lainnya, kini beralih secara online atau sekolah dari rumah. Untuk jenjang Perguruan Tinggi (PN) pun sama dengan jenjang SD, SMP, dan SMA. Kegiatan perkuliahan dilakukan secara online, seperti di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, saat virus *Corona* mulai menyebar diberbagai daerah Indonesia, kegiatan perkuliahan berganti secara online. Dari kegiatan belajar mengajar, kuliah kerja nyata (KKN), ujian seminar proposal hingga ujian skripsi pun dilakukan secara online. Berbicara tentang KKN di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dari tanggal 26 Agustus 2021 hingga 31 Agustus 2021 diadakan KKN Virtual dari Rumah (VDR) Gelombang 2 Tahun 2021. KKN gelombang 2 ini berbeda dengan KKN sebelumnya atau gelombang 1. KKN gelombang 1 mahasiswa atau peserta KKN masih diberikan kesempatan berkunjung ke desa yang dipilih sebagai lokasi tujuan selama KKN berlangsung, namun berbeda dengan KKN gelombang 2 ini mahasiswa tidak bisa memilih desa tujuan (tempat pengabdian mahasiswa) KKN dan kegiatan KKN dilaksanakan seutuhnya dari rumah (virtual).

Wabah penyakit yang kini berstatus pandemi ini telah mewabah di Indonesia kurang lebih selama setahun belakangan ini. Selain proses belajar mengajar yang terpengaruh oleh adanya pandemi *Covid-19*, hal ini sangat mempengaruhi banyak kalangan, salah satunya pelaku Usaha Mikro Kecil, dan Menengah (UMKM). Peran UMKM sangat besar untuk sektor ekonomi Indonesia, salah satunya



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

adalah membuka lapangan kerja baru. Namun sejak adanya pandemi *Covid-19* ini dampak yang paling dirasakan terjadi pada UMKM. Menurut Komenkop UKM di tahun 2020 UMKM Indonesia mengalami perlemahan antara lain penurunan jumlah penghasilan, sulitnya mendapatkan kredit, distribusi barang yang bermasalah, dan sulitnya mendapatkan barang baku produksi.

Adanya *social distancing* atau dalam bahasa Indonesia diartikan sebagai pembatasan sosial ini menjadi faktor pemicu melemahnya UMKM. Ditambah saat ini pemerintah membuat suatu kebijakan bahwa semua kegiatan masyarakat akan dikenai pembatasan atau kita menyebutnya PPKM. PPKM ini berlaku di wilayah Jawa dan wilayah Bali. Peningkatan kasus *Covid-19* terus saja meningkat di wilayah tersebut itu sebabnya PPKM diberlakukan di wilayah Jawa dan Bali. Kebijakan ini bertujuan untuk meminimumkan kegiatan masyarakat agar tidak memicu kerumunan dan dari kebijakan ini pula bertujuan untuk memutus penyebaran *Covid-19*

Berikut adalah rincian aturan PPKM Jawa dan Bali:

1. Sektor non esensial, 100 persen WFH;
2. Sektor esensial, 50 persen WFO;
3. Sektor kritikal, 100 persen WFO;
4. Kegiatan belajar mengajar dilakukan secara daring;
5. Pusat perdagangan dibatasi sampai jam 20.00;
6. Apotek atau toko obat buka 24 jam;
7. Kegiatan di pusat pembelajaran ditutup sementara;
8. Kegiatan makan dan minum di tempat umum hanya boleh menerima pesan ambil dan pesan antar;
9. Kegiatan konstruksi 100 persen beroperasi;



10. Tempat ibadah ditutup sementara;
11. Fasilitas umum ditutup sementara;
12. Kegiatan seni/budaya, olahraga dan social kemasyarakatan ditutup sementara;
13. Transportasi umum dan kendaraan sewa dibatasi maksimal 70 persen;
14. Resepsi pernikahan maksimal dihadiri 30 orang dan tidak menyediakan makan di tempat resepsi;
15. Pelaku perjalanan domestik yang menggunakan transportasi jarak jauh harus menunjukkan kartu vaksin minimal dosis pertama, tes PCR dan antigen;
16. Selalu pakai masker dan dilarang memakai face shield tanpa masker.

Dari sekian banyak kebijakan yang dibuat oleh pemerintah terkait pencegahan penyebaran virus *Corona*, dampak yang paling dirasakan adalah berada di sektor ekonomi. Salah satunya adalah UMKM sub sektor kuliner seperti yang terjadi pada pemilik kedai “Key-Key” beliau bernama Noni Ambarwati. Kedai “Key-Key” ini menjual pentol corah dan es boba yang berlokasi di Jalan Basuki Rahmat Lingkungan Kujon Manis Kel.

Warujayeng Kec. Tanjunganom Kab. Nganjuk Jawa Timur. Bagi yang belum mengenal apa itu pentol corah, pentol corah adalah camilan khas dari kota Madiun dan kini sudah banyak menyebar diberbagai daerah di Jawa Timur salah satunya adalah pentol corah Ibu Noni Ambarwati ini. Pada dasarnya pentol corah ini adalah pentol yang berbahan dasar tepung kanji (tapioka) dan tepung terigu dicampur dengan air hangat kemudian diberi merica bubuk, garam dan bubuk bawang putih. Ciri khas pentol corah adalah saus pedas yang membuat lidah terasa terbakar dan keringatpun akan bercucuran ketika menyantap kuliner pentol corah



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

ini,hal itu pun sesuai dengan slogan kedai “Key-Key” yaitu Pentol Corah Gila Pedasnya.



(gambar 1.1 pentol corah)

Es boba adalah minuman dengan berbagai varian rasa dengan ditambahkan bola-bola kecil kenyal yang disebut boba. Boba ini terbuat dari campuran tepung tapioka dan air mendidih kemudian diberikan pewarna makanan sesuai selera. Kedai “Key-Key” menawarkan es boba dengan berbagai varian rasa yaitu, choco original, choco oreo, choco klasik, choco milo, cappuccino, vanilla latte, leci, durian, strawberry, blueberry, melon, orange, manga, lemon, avocado, thai tea, green tea, lemon tea, milk tea, taro, dan bubble gum.



(gambar 1.2 es boba varian choco oreo)





(gambar 1.3 varian rasa es boba)

Menurut Ibu Noni Ambarwati sejak adanya pembatasan-pembatasan selama *Covid-19* atau PPKM ini sangat berimbas pada penjualannya. Kedai jadi sepi dan jarang ada pembeli, sebelum adanya pembatasan Ibu Noni Ambarwati dapat mengantongi keuntungan 1 juta rupiah per hari, kini saat adanya PPKM Ibu Noni Ambarwati hanya bisa mengantongi 500 ribu rupiah per hari. Dengan situasi yang seperti ini memaksa beliau memutar otak agar usahanya tetap berjalan. Akhirnya beliau mengadakan **Jum'at Berkah**. Jum'at berkah yaitu suatu istilah yang disematkan saat ada orang yang berniat baik, menolong, membantu sesama di hari jum'at. Ibu Noni Ambarwati memberikan diskon atau potongan harga pada tiap menu yang ditawarkan, mulai dari pentol corah dengan harga normal 5000 ribu rupiah per kemasan saat hari jum'at menjadi 3000 ribu rupiah per kemasan. Potongan harga ini berlaku pula untuk es boba semua varian rasa, harga normal es boba 5000 ribu rupiah per cup menjadi semua serba 3000 ribu rupiah per cup.





(gambar 1.4 Stiker jum'at berkah)

Pengadaan jum'at berkah ini disamping untuk menebar kebaikan pun juga sebagai teknik marketing atau bahan promosi agar jualan yang ditawarkan bisa dikenal banyak orang dan pelanggan semakin meningkat. Setelah menerapkan secara rutin jum'at berkah ini pemasukan pun menjadi stabil walau dalam keadaan PPKM yang terus diperpanjang dan hingga naik ke level 4 (empat) seperti sekarang ini kedai tetap berjalan hingga kini. Ibu Noni Ambarwati sudah memiliki 3 (tiga) cabang Kedai "Key-Key" yaitu di Sambirejo, Warujayeng dan Kujon Manis. Ia juga telah memiliki 3 (tiga) Franchise yang menyebar di wilayah Nganjuk.

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi



(gambar 1.5 foto dengan karyawan kedai Key-Key)

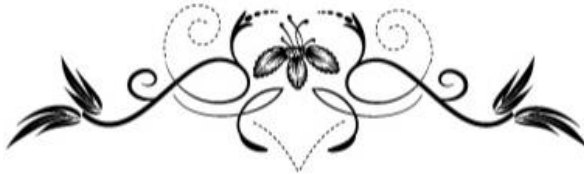


Imbas Secara Signifikan Terhadap Usaha Batu Bata di Desa Tunggak Cerme di Masa PPKM

Oleh:

Mu'amana 12405183007

Email: anamuamana168@gmail.com



Masa pandemi atau sering juga disebut dengan Covid-19 ini telah lama diperpincangkan dunia pada akhir Desember 2019 hingga saat ini. Perbincangan ini tidak lain dari berita jumlah korban jiwa dan juga korban yang terinfeksi Covid-19 yang semakin meningkat. Bahkan pada baru-baru ini terdapat berita Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) darurat setelah adanya PSBB ditahun 2020 kemarin. Kebijakan PPKM awalnya dimulai pada tanggal 26 Juli - 2 Agustus 2021 namun, pada tanggal 2 Agustus kemarin dengan berbagai pertimbangan pemerintah memutuskan untuk melanjutkan penerapan PPKM level 4 dari tanggal 3 - 9 Agustus, dan itu tentunya PPKM masih diperpanjang hingga tanggal 16 Agustus 2021 di sejumlah kabupaten/kota dengan beberapa penyesuaian.

Semakin hari wabah Covid-19 ini tidak hanya merenggut nyawa, namun juga merenggut rezeki yang Maha Kuasa berikan. Mengapa? Karena dengan adanya musibah



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

penyakit ini membuat masyarakat kecil, usahawan batu bata bahkan pekerja tidak leluasa dalam menjemput rezeki dan mencari nafkah untuk keluarga disetiap harinya, dikarenakan adanya batasan yang diberlakukan pemerintah yang didalamnya beralasan bahwa ini semua demi kebaikan seluruh masyarakat Indonesia.

Sebenarnya dampak dari merembeknya pandemi covid-19 yang tidak ada ujungnya ini amat terasa di banyak negara tidak hanya di Indonesia, hampir di seluruh provinsi mengalami perubahan yang cukup signifikan yang disebabkan oleh wabah ini. Salah satu aspek yang terdampak ialah kegiatan ekonomi. Dengan adanya PSBB atau PPKM yang diberlakukan ini memberikan konsekuensi pada kegiatan ekonomi, dan hampir semua lini mengalami kemacetan. Tidak hanya itu banyak industri yang merumahkan karyawan untuk sementara bahkan sampai pada pemutusan kerja. Implikasinya bahwa jumlah pengangguran dan orang miskin semakin hari juga semakin meningkat. Dan sektor yang paling tertekan akibat wabah virus corona atau covid-19 yaitu rumah tangga, usaha mikro kecil menengah (UMKM), korporasi, sektor keuangan hingga sektor jasa yang berhubungan dengan hospitality. Setelah adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan kini dilanjutkan oleh adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang berlaku mengharuskan aktivitas warga tetap dilakukan dari rumah atau secara daring, hal ini tentunya membuat tingkat daya beli masyarakat dan pelaku usaha turun drastis karena mayoritas kegiatan pemenuhan kebutuhan hidup dilakukan secara konvensional terutama



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

bagi keluarga miskin dan rentan yang bekerja disektor informal.

Tidak hanya itu karyawan perusahaan atau pabrik-pabrik juga mengalami imbasnya hingga mereka di PHK dan dirumahkan sampai dengan waktu yang belum pasti kapan berakhir. Tentunya banyak dari mereka yang masih menunggu kepastian, apakah tetap bisa bekerja seperti sedia kala atau pasrah dengan kondisi yang terjadi saat ini namun kebutuhan hidup keluarga tetap terus berjalan.

Dimasa PPKM seperti saat ini berita semakin simpang siur. Dimana masyarakat dan para usaha kecil-kecilan yang semakin gelisah karena wabah covid-19 terus berlanjut. Sebenarnya dari sisi dilaksanakannya PSBB atau PPKM Darurat ini bertujuan untuk memutuskan rantai penularan Covid-19 yang semakin banyak memakan korban jiwa. Sehingga banyak juga masyarakat yang banting setir demi mencukupi kebutuhan keluarga dimasa pandemi atau masa PPKM saat ini. Sesuai dengan keadaan yang terjadi akhir-akhir ini bahwa banyak masyarakat dan umkm yang mengalami penurunan pendapatan secara signifikan. Termasuk Usaha Batu Bata yang berada di daerah Tunggak Cerme Kecamatan Wonomerto Kabupaten Probolinggo, yang tentunya dalam penjualannya sedikit terhambat dengan adanya pandemi pada saat ini, karena usaha batu bata juga bergantung kepada besar kecilnya pendapatan dari pembeli jika pendapatan dari seseorang tidak stabil karena banyaknya penurunan pendapatan, pemutusan kerja hingga pekerjaan ditunda maka artinya pembelian usaha batu bata mengalami kemacetan dan secara otomatis usaha mengalami kendala dan modal tidak bisa memutar. Sehingga dengan seperti itu



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

pendapatan semakin berkurang dan jauh dari target yang sebelumnya sudah ditentukan.

Sebenarnya banyak masyarakat dan pelaku usaha yang mengeluh terhadap kebijakan pemerintah dengan keberlanjutannya PPKM ini, apaboleh buat ini semua demi kebaikan bersama. Alangkah baiknya apabila sebuah bangsa dan masyarakat mampu melihat masalah ini semua dengan bijak, bisa menghadapi tantangan, serta tangguh menghadapi semua ancaman yang ada. Salah satu cara yang dirasa cukup ampuh adalah lebih menumbuhkan dan menguatkan jiwa wirausaha (*entrepreneurship*) pertama dikalangan millennial. Namun keadaan seperti itu sangat sulit untuk dipahami oleh masyarakat kecil terutama bagi orang miskin yang hanya bisa mengharapkan dari usaha yang digeluti dan juga dari dana bantuan sosial dari pemerintah bagi yang mendapatkan untuk membantu kehidupan dan krisis ekonomi yang melanda masyarakat itu sendiri pada masa seperti sekarang ini.

Sebenarnya masa krisis bukanlah sebuah alasan bagi anak muda untuk tidak bersemangat membangun sebuah wirausaha pada masa pandemi. Melainkan masa krisis justru membuat kita ditantang untuk berinovasi serta berkreatifitas sebaik mungkin, memanfaatkan teknologi digital dan tentunya memaksimalkan peluang yang ada didepan mata. Tetapi, bagi masyarakat kecil, umkm kecil, termasuk bagi orang miskin itu semua sangatlah sulit untuk dilakukan karena keterbatasan pengetahuan sehingga masyarakat kecil hanya bisa mengeluh dan juga menunggu belas kasihan dari pemerintah dan dana bantuan sosial yang diberikan.



Alasan mengapa di desa Tunggak Cerme termasuk daerah paling banyak usahawan batu bata.

Menurut survei yang saya lakukan dari beberapa daerah terdekat, desa tunggak cerme lah yang tekstur tanahnya cocok dalam pembuatan batu bata yakni jenis tanah gambut. Tidak seperti daerah lain yang kebanyakan jenis tanahnya tanah pasir dan tanah regosol. Yang wilayah tanahnya tanah regosol ialah daerah timur seperti daerah gending, tiris dan banyuanyar yang jika dipergunakan dalam pembuatan batu bata tidak terlalu sempurna. Serta desa tunggak cerme merupakan warga yang mayoritas petani dan memiliki lahan yang cukup luas untuk dimanfaatkan dalam pembuatan batu bata.

Alasan mengapa Usaha Batu Bata di Desa Tunggak Cerme juga mengalami imbas dari adanya pandemi yang tak kunjung berhenti ini adalah..

Yakni dimana pada masa pandemi jarang orang yang membangun rumah dan juga banyaknya proyek-proyek pembangunan yang diberhentikan sehingga penjualan dari batu bata tersebut menurun. Dan usaha batu bata yang berada di desa tunggak cerme ini dalam penjualannya tidak hanya di daerah probolinggo namun juga ke wilayah pasuruan, lumajang, surabaya dan jember. Sedangkan pada pemberlakuan PPKM ini membuat penjualan batu bata keluar kota terbengkalai sehingga itu yang membuat penghasilan usaha batu bata menurun secara draktis. Tidak hanya itu karena bahan pembuatan batu bata seperti kulit gabah padi, kayu untuk digunakan membakar mentahan batu bata, memesan dari luar kota probolinggo dengan



adanya PPKM seperti saat ini membuat bahan baku tersebut tidak bisa dikirim sehingga itulah yang membuat usaha batu bata jadi sedikit terhambat sehingga membuat pendapatan dari usaha tersebut mengalami penurunan. Dan untuk harga penjualan tersendiri yaitu dimana batu bata tidak bisa dijual satuan biji, tetapi harus ratusan atau ribuan batu bata. Dan untuk harga 1000 bata ialah **Rp.550.000,00** jika dihitung perbiji batu bata seharga **Rp.550,00**.

Apasih yang menarik dari usaha batu bata di daerah Tunggak Cerme Kecamatan Wonomerto Kabupaten Probolinggo ini?

Yang menarik dari usaha batu bata yang berada di daerah tunggak cerme atau daerah probolinggo ini adalah pada pembuatannya. Karena di daerah sini pembuatan batu bata menggunakan cara manual mungkin tidak seperti daerah diluar probolinggo yang menggunakan mesin. Daerah probolinggo pembuatannya semua menggunakan tenaga manual alias penggunaan tenaga manusia dari mulai adonan tanah hingga ke bahan-bahan yang harus dicampurkan serta juga dalam proses pencetakan dan pengeringan yang menggunakan jasa manusia serta jasa dari panasnya matahari. Dan memang rata-rata sekisar 75% masyarakat tunggak cerme ini kebanyakan menggeluti usaha pejualan batu bata. Dan tak kalah menarik yang bekerja dalam pembuatan batu bata tidak hanya orang dewasa/tua tetapi juga terdapat anak remaja yang putus sekolah yang akhirnya memilih bekerja menjadi pembuat batu bata. Tidak hanya itu yang bekerja batu bata di daerah tunggak cerme kecamatan wonomerto kabupaten probolinggo yaitu tidak hanya pria



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

saja, tetapi terdapat juga wanita. Dan dalam proses penataan pembakaran batu bata juga sangat unik. Mengapa? Karena setiap pemilik usaha batu bata memiliki trik atau bentuk penataan pembakaran yang berbeda sesuai dengan yang diinginkan pemilik sendiri.

Dan bahan bahan yang digunakan dalam pembuatan batu bata di daerah sini adalah:

1. Tanah, untuk tanah tidak ada batasan dalam penggalian karena di daerah sini untuk tanahnya sendiri bukan membeli perkarung dari orang lain. Tetapi tanah tersebut milik pribadi dan digali untuk pembuatan batu bata tersebut.
2. Air, air digunakan untuk membuat adonan tanah
3. Gabah padi, bahan ini digunakan untuk campuran didalam tanah agar pada saat batu bata sudah mengering tidak mudah patah
4. Cetakan manual yang berukuran panjang 24cm, lebar 12cm dan tebal 5cm.
5. Alat Kesrikan, alat ini disebut kesrikan di daerah probolinggo karena alat ini digunakan untuk merapikan bagian samping batu bata yang memiliki kelebihan tanah
6. Alat pendorong/jikar, alat ini digunakan untuk pengangkut batu bata kering menuju ke penataan tempat batu bata yang akan dibakar
7. Kayu, kayu ini digunakan sebagai bahan pembakaran batu bata.
8. Cangkul, untuk menggali tanahnya
9. Korsotan, atau lebih jelasnya alat untuk membersihkan sisa tanah sesudah pinggiran batu bata dibersihkan



Daerah tunggak cerme merupakan daerah yang paling banyak memiliki usaha batu bata sehingga karena itulah desa Tunggak Cerme juga sering disebut desa *Juragan Batu Bata* karena dari banyaknya masyarakat yang menggeluti usaha ini.

Dokumentasi pembuatan, pembakar serta alat-alat yang digunakan (foto diambil dari beberapa tempat yang dekat dengan rumahku), akan dibedakan dengan penulisan lokasi pertama dan lokasi selanjutnya.

1. Gambar Alat dan beberapa bahan

	Alat pencetakan yang berukuran panjang 24cm, lebar 12cm dan tebal 5cm
	Kesrikan

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

	<p>Alat pendorong/jikar</p>
	<p>Gambar cangkul</p>
	<p>Gabah padi</p>
	<p>Kayu bakar minimal 1 truck bisa digunakan membakar 3 lobang pembakaran batu bata</p>





korsotan

2. Foto penggalian, pengadonan hingga ke proses pencetakan batu bata



Penggalian tanah sebelum proses diberi air
(Foto diambil di lokasi pertama)



Dilanjutkan dengan pemberian gabah padi lalu didiamkan selama selama 1 malam
(foto diambil di lokasi pertama)



Dilanjutkan oleh proses pengadonan dengan cara menginjak nginjak tanah yang sudah ditaburi gabah (foto diambil di lokasi ke-dua)

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi



Setelah proses pengadonan tadi siaplah tanah di cetak menjadi batu bata
(foto diambil dilokasi ke-tiga)



Proses pencetakan batu bata menggunakan jasa tangan manusia
(foto diambil dilokasi ke-tiga)



(foto diambil dilokasi ke-empat)



(foto diambil dilokasi ke-lima)

3. Proses pengeringan dan proses merapihkan pinggiran batu bata



Proses pengeringan batu bata yang memanfaatkan panasnya alam lebih tepatnya panasnya matahari kurang lebih 2



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

	<p>harian jika panasnya sangat terik</p> <p><i>(foto diambil dilokasi keenam)</i></p>
	<p>Proses kesrikan atau merapikan pinggiran batu bata akibat kelebihan tanah</p> <p><i>(Foto diambil di lokasi keempat)</i></p>

4. Gambar proses pengangkutan dan penataan batu bata menjadi tungku

	
	<p><i>(Foto diambil di lokasi pertama)</i></p>
	<p><i>(Foto diambil di lokasi keempat)</i></p>
	<p><i>(Foto diambil di lokasi keenam)</i></p>

Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi



(Foto diambil di lokasi ke-tiga)



(Foto diambil di lokasi ke-tujuh)

5. Gambar proses pembakaran dan setelah batu bata dibakar



(Foto diambil di lokasi ke-delapan)



Setelah melalui proses pembakaran dan siap untuk dijual
(Foto diambil di lokasi ke-lima)

Dokumentasi dengan beberapa pemilik usaha batu bata



Foto dengan keluarga bapak lihen selaku pemilik usaha batu bata yang sudah berdiri sejak tahun 2015 dan sekarang usahanya sudah berusia 6 tahunan.



Foto dengan istri bapak sholehudin selaku pemilik usaha batu bata.

Pengaruh Besar PPKM terhadap Keberlangsungan Usaha Batako

Oleh:

Muhammad Lukman Khakim

Email: luqmanha26@gmail.com



Berbicara mengenai PPKM tentu sudah banyak daripada kita yang telah mengetahui apa arti dari kata PPKM tersebut sendiri. Dikarenakan adanya kenaikan dalam jumlah penanganan kasus Covid-19 memaksa pemerintah untuk menerapkan PPKM Se Jawa-bali. Keadaan ini memaksa para pedagang dan para pengusaha lain banyak yang mengeluhkan situasi demikian dikarenakan ketatnya proses yang harus dijalani dan pengurangan jam buka para pedagang dan para pengusaha ,bahkan juga banyak sebagian besar pedagang ini yang gulung tikar (bangkrut). Sungguh kejadian seperti ini sangat disayangkan dikarenakan banyak roda perekonomian yang justru merasa di rugikan dalam di adakannya PPKM ini.

Sebenarnya PPKM ini sudah diawali sudah sejak lama namun di tahap PPKM ini para pedagang dan para pengusaha lainnya banyak yang mengeluhkan keadaan seperti ini, namun bagaimana lagi yang harus diperbuat PPKM ini pun juga langkah dari pemerintah guna memberantas dan mengurangi peningkatan covid-19. Langkah baik dan buruk PPKM ini sangat bisa dirasakan oleh



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

para pelaku bisnis yakni para pedagang khususnya pedagang-pedagang kecil di pinggiran jalan. Sebenarnya untuk dampak PPKM sendiri itu sangat mempengaruhi hampir seluruh sektor usaha seperti contoh usaha yang didirikan oleh tetangga saya yakni usaha percetakan batako.

Batako termasuk material dinding yang biasanya terbuat dari beberapa semen yang sudah diolah dan dicampur dan ada berupa pasir yang kasar yang dicetak padat. Selain itu batako sendiri ada yang asalnya dibuat dari olahan batu tras, kapur dan air. Bahkan di masa sekarang juga banyak batako varian terbaru dari campuran semen, pasir dan batubara. Bahan-bahan pembuatan batako sendiri mempunyai keburukan yaitu daya tahan nya nya lebih rendah daripada batubata merah, yang menyebabkan cenderung adanya keretakan, biasanya di bagian yang kosong nya atau yang tidak terisi dengan spesi. Pemakaian batako pada dinding membuat bangunan lebih hangat bahkan cenderung pengap dan panas, berbeda dengan batu bata merah yang terbuat dari material tanah sehingga membuat tekstur bangunan serisi agak dingin dan cenderung nyaman.

Macam-macam Material Batako yang di produksi di perusahaan yang dipegang oleh Bapak Edi ini ialah Batako Putih dan Batako Semen /Batako Pres. Batako Putih ,jenis material batako ini biasanya diproduksi dengan bahan campuran .Campuran bahan material tersebut dicetak setelah itu melalui proses pembakaran. Tras sendiri ialah termasuk jenis tanah warna coklat agak keputihan yang asalnya dari pelapukan batu gunung berapi. Biasanya batako jenis ini berukuran 25-35 cm untuk panjangnya, tebal 8-15 cm, dan



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

14-20 cm untuk tingginya. Untuk digunakan pada dinding biasanya seluas 1 m², kira-kira membutuhkan Batako sebanyak 25 buah, semen 0,215 sak, pasir ayak(pasir pasang) 0,0215 m³.

Batako Semen mempunyai bahan campuran semen dan pasir atau abu batu, beberapa orang ada yang membuat manual (tenaga manusia) ,bahkan ada yang menggunakan mesin. Peralatan yang diperlukan dalam pembuatan batako semen yakni peretakan batako, ayak-ayakan wedi (pasir), adukan, cintang (sendok semen), sekop, pacul (cangkul), ember dan, plastik. Bisa dilihat perbedaan kepadatan permukaan batakonya. Untuk pembuatannya diawali menaburkan beberapa sejumlah pasir yang sudah diukur setebal 10 cm di tempat adukan, setelah itu semen dituangkan diatas pasir dan diaduk secara merata sampai warnanya tercampur,bentuk adukan menjadi gundukan,dan setelah itu ialah proses pembuatan lubang seperti cekungan di tengah adukan yang sudah tercampur tadi,siram dengan sedikit air perlahan dan diaduk sampai terbentuk pasta yang merata,jika menggunakan kerikil bisa ditambahkan dalam takaran sesuai kerikil dan diaduk sampai kerikil terlapisi secara merata, setelahnya memeriksa adukan tadi. Biasanya batako ini mempunyai ukuran panjang 36-42 cm,tebal 8-12 cm, dan tinggi 16-20 cm untuk batako besar. Sedangkan untuk ukuran batako kecil berukuran panjang 32 cm dan tinggi 14-16 cm, dan tebal 10 cm. Untuk dinding seluas 1 m², diperkirakan membutuhkan batako besar 15 buah dan batako kecil 18 buah,semen PC 0,125 sak, pasir ayak(pasir pasang) 0,015 m³.



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

Selain itu ada juga bataton, bataton sendiri terbuat dari bahan semen, agregat, pasir, kerikil, air dan bahan-bahan lainnya. Kemudian dicetak menjadi berbagai bentuk kemudian disebut sebagai bataton/beton.

Usaha ini yang dipegang oleh seorang Bapak Edi, usaha ini beliau dirikan sejak tahun 2018 dan sudah sekitar kurang lebih 3 tahun berjalan sampai sekarang, usaha ini bertempat di Ds.Jemekan Kec.Ringinrejo Kab.kediri. Usaha yang dipegang oleh Bapak Edi ini sendiri sudah cukup meluas dan sudah banyak dari orang-orang yang memesan percetakan batako di tempat beliau maka dari itu kualitas dan kuantitas usaha percetakan batako ini sudah tidak diragukan lagi. Usaha batako ini di kerjakan oleh 2 karyawan, untuk adanya PPKM sendiri sebenarnya cukup berpengaruh terhadap usaha Percetakan Batako sendiri dikarenakan pemasarannya yang dirasa berbeda dengan adanya PPKM tersebut, jikalau dimasa pandemi namun sebelum adanya PPKM ini usaha percetakan batako ini bisa dapat mencetak lebih dari 1000 batako dalam sekali pemesanan namun semenjak adanya PPKM tersebut pemesanan percetakan batako ini juga agak menurun baik pemesanan maupun pembeli.

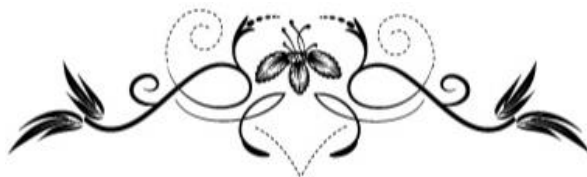
Keadaan ini dirasa agak merugikan bagi para pelaku usaha yang secara tidak langsung menerima langsung pengaruh negatifnya dalam roda perekonomiannya. Untuk perkembangan usaha batako sendiri ini pun telah terjadi penurunan dalam segi perekonomian. Biasanya Usaha Bapak Edi ini bisa menghasilkan pemasukan sekitar 25 jt perbulannya.



Bertahan Dalam Berwirausaha di Masa Pandemi

Oleh:

Fiqi Faridhatun Naili Azizah



Coronavirus (COVID-19) yaitu penyakit yang gampang menular sehingga menjadi takut masyarakat karena ada yang berdampak kematian. COVID-19 pertama berada di kota Wuhan pada bulan Desember 2019, yang berada di provinsi Hubei, Cina. Covid-19 penularannya tidak dapat ditebak meskipun kita sudah menerapkan prokes terkadang masih bisa terpapar. Covid-19 tidak hanya menyerang orang tua, remaja melainkan anak - anak maupun balita juga bisa terpapar. Pasar, terminal, bandara dan tempat umum lainnya yaitu sangat rawan mengenai penularan covid-19 dikarenakan banyak orang yang berkumpul, sehingga ada peraturan baru yaitu untuk menjaga jarak dan mengurangi berkegiatan yang menimbulkan kerumunan. Di satu sisi, menjaga jarak dan mengurangi kegiatan ini dapat mengurangi korban dari covid 19, akan tetapi berdampak pada ekonomi yang mana masyarakat yang berprofesi di bagian produksi, di pasar atau yang berkaitan langsung dengan masyarakat tidak bisa bekerja. Sehingga banyak masyarakat yang tidak bekerja, jadi masyarakat takut apabila



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

suatu saat nanti menjadi korban PHK karena akan kehilangan pekerjaannya.

Pada tahun 2021 bulan juli covid-19 banyak dari masyarakat Indonesia yang terpapar dan semakin menyebar luas di Indonesia dan angka yang terpapar covid-19 bertambah maka pemerintah membuat kebijakan untuk menekan lonjakan kasus covid-19 yaitu dengan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) Darurat, dengan ketentuan perkantoran menerapkan kerja dari rumah (work form home / WFH), sedangkan yang bekerja dilapangan hanya di bolehkan 50 persen. Sekolah di lakukan secara daring atau tidak bertatap muka. Untuk berkegiatan yang menimbulkan berkumpul selama PPKM di larang sementara.



Covid 19 dan kebijakan pemerintah mengenai PPKM Darurat sangat berdampak terhadap UMKM di Desa Jambu, Kecamatan Tugu, Kabupaten Trenggalek sebagian penduduknya bekerja sebagai petani dan mempunyai UMKM. Untuk petani di Desa Jambu biasanya menanam padi, jagung, kedelai dan singkong. Pada masa pandemi untuk petani tidak begitu berdampak karena hasil panennya justru sangat laku dibandingkan sebelum pandemi. Akan



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

tetapi untuk kebutuhan pokok misalnya telur, cabai, dan ayam harganya sering naik. Untuk UMKM di Desa Jambu seperti besek (bambu yang dianyam biasanya dibuat tempat makanan), kue, tanaman, dan kini banyak yang gulung tikar akibat pandemi. Akan tetapi ada beberapa yang bertahan, untuk mempertahankan UMKMnya salah satunya yaitu Toko Barokah yaitu menjual berbagai macam bunga, bibit buah – buhan dan bibit pohon. Toko Barokah berdiri pada tahun 2019, sebelum memiliki usaha pemilik dari Toka Barokah yaitu bekerja menjadi karyawan di Toko Tanaman juga. Pada tahun 2019 inisiatif ingin mendirikan usaha sendiri akan tetapi terkendala dengan modal, sehingga dengan modal yang minim yaitu pemilik Toko Barokah menyetok sepuluh tanaman bunga dan dijual ke tetangga. Alhamdulillah banyak yang tertarik langsung di beli tetangga, ada juga dari tetangga yang memesan berbagai bunga, bibit buah, bibit pohon. Bahkan ada yang dari luar kota menawarkan kerjasama yaitu memesan bibit buah jeruk sebanyak 100 bibit dan mau di jual lagi, misal bibit buah jeruknya habis akan memesan lagi. Setiap hari pelanggan untuk membeli bunga maupun bibit – bibit semakin bertambah. Kini pemilik Toko Barokah menyetok banyak berbagai bunga, bibit buah, bibit pohon dan mencoba menjual di pasar – pasar, tapi misal mau membeli di rumah juga bisa. Di pasar pelanggannya juga banyak membeli bunga, bibit buah dan bibit pohon, karena harga jualnya sangat murah di banding penjual lain. Pendapatannya pun semakin meningkat sehingga Pemilik Toko Barokah menambah lagi yaitu menjual pot dan pupuk juga untuk perawatan tanaman. Banyak dari tetangga yang



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

suka dengan pot dan pupuknya karena tidak perlu beli jauh - jauh.

Awal pandemi untuk pendapatan masih lumayan, akan tetapi saat diberlakukan PPKM pendapatan menurun drastis jarang jualan di pasar juga. Pemilik Toko Barokah setiap hari berjualan di pasar mulai jam 6 sampai jam 12 siang itupun sebelum adanya wabah covid 19. Selama di berlakukan PPKM Darurat berjualan di pasar tidak sampai jam 12 dikarenakan ada pembatasan kegiatan sehingga pasar harus secepatnya sudah kosong dari masyarakat. Misal pelanggan mau membeli tanaman langsung datang ke rumah juga bisa justru pilihan tanamannya sangat banyak. Untuk pendapatan penjualan di pasar selama pandemi di tambah lagi PPKM Darurat mengalami penurunan hingga 65 persen, karena masyarakat lebih memilih untuk belanja dari rumah atau online untuk kebutuhan sehari - hari sehingga pasar menjadi sepi. Pemilik Toko Barokah juga merasakan mengenai kebutuhan di rumah semakin banyak dan pendapatan semakin menurun. Selama pandemi pemilik Toko Barokah belajarmelakukan promosi melalui media sosial yaitu di WhatsApp dan marketplace untuk membantu pendapatan yang mengalami penurunan selama PPKM Darurat, tapi berjualan di marketplace kurang efisien karena banyak yang bertanya - tanya saja dan akhirnya tidak jadi membeli. Promosi melalui WhatsApp lumayan membantua dikarenakan sebelumnya sudah saling kenal dan memahami. Akan tetapi promosi melalui sosial media mengenai pendapatan belum bisa seperti sebelum pandemi dikarenakan dalam promosi melalui media sosial pemilik Toko Barokah membutuhkan proses yang panjang untuk



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

memperkenalkan tanaman yang dijual agar dapat menarik perhatian pelanggan, beradaptasi di dunia sosial media, memahami karakter pelanggan yang beda - beda, masih belum konsisten dan masih bingung dalam pembuatan konten / masih tahap belajar sehingga dalam promosi di sosial media daya tarik terhadap masih konsumen kurang.



Pemilik Toko Barokah juga kesulitan dalam mengelola berbagai macam pengeluaran seperti biaya merawat tanaman, membeli pupuk dan perlengkapan perawatan lainnya karena pendapatannya yang kurang sehingga perputaran modal sangat sulit. Pemilik Toko Barokah juga mengalami kesulitan pada saat belanja macam - macam bunga, bibit buah - buahan, dan bibit pohon karena belanjanya di luar kota adanya PPKM Darurat sehingga persediaannya bunga dan bibit sedikit tidak seperti biasanya dan akhirnya kehilangan pelanggan. Pemilik Toko Barokah menerapkan strategi baru untuk mempertahankan usahanya pertama yaitu belajar membuat konten yang menarik untuk



Perjuangan Pelaku UMKM di Tengah Pandemi

promosi di media sosial. Untuk strategi ini berjalan sudah 3 minggu, ada 3 pelanggan dari marketplace yang tertarik dengan bunganya, WhatsApp lumayan banyak pelanggan karena rata - rata dari teman dan keluarga. Kedua mencari supplier yang daerahnya masih bisa dijangkau terutama yang area Jawa Timur. Ketiga mencari pelanggan di sekitar karena lebih enak untuk menjelaskan dan kriteria tanaman bisa melihat langsung di tempat. Selama PPKM masyarakat Desa Jambu, Dusun Karangploso khususnya ibu - ibu banyak yang menjadi reseller dan dropshiper tentunya mendapatkan harga yang beda di Toko Barokah alasannya yaitu ingin mendapatkan penghasilan sampingan. Keempat mengadakan diskon agar pelanggan tergiur untuk membeli. Semenjak dengan diadakan diskon yang tadinya sepi kini ramai pelanggan, sehingga pendapatan naik menjadi 60%.



Profil Penulis



SHELLA DWI AGUSTIANI, lahir di Tulungagung, 24 Agustus 1999. Penulis adalah anak ke dua dari dua bersaudara yang saat ini tengah menempuh pendidikan di Universitas Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Disini penulis menyumbangkan tulisannya yaitu dengan judul “Dampak Pandemi Terhadap Keberlangsungan Usaha” yang terfokus membahas usaha-usaha sekitar rumah penulis di Desa Plosokandang, Kecamatan Kedungwaru, Tulungagung.



DIAH NURDIANA PURNAMA SARI, mahasiswi semester 7 di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan jurusan Ekonomi Syariah fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Lahir di Blitar tanggal 13 November 1999, saat ini berusia 21 tahun. Motivasi menulis bacaan ini selain ini merupakan tugas wajib KKN (Kuliah Kerja Nyata), ingin mengajak temen-temen semua yang membaca ini untuk lebih semangat lagi dan pantang menyerah untuk berwirausaha. Semoga tulisan ini bisa memotivasi kalian. Salam Hangat untuk kalian semua.





LIATUN MUNADIROH, Lahir pada tanggal 23 Agustus 2000 di Tulungagung Jawa Timur dan dibesarkan di sebuah desa yang kaya akan sumber pangan. Saat ini tengah menempuh pendidikan di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Mulai bekerja di umur 17 tahun sebagai seorang buruh di salah satu perusahaan yang bergerak di bidang fashion.



NADZIF QULUBI lahir di Trenggalek pada tanggal 6 Februari tahun 2000. Penulis menempuh Jenjang dasar di Madrasah Ibtidaiyah Karangrejo pada tahun 2006. Melanjutkan MTsN 2 Trenggalek. Kemudian MAN 1 Trenggalek jurusan Agama hingga lulus pada tahun 2018. Sekarang Penulis menempuh jenjang perkuliahan di UIN Satu Tulungagung dengan jurusan Pendidikan Agama Islam. Semasa hidupnya penulis mempunyai kegemaran yakni bermain alat musik piano. Diluar Jam kuliah dan jam organisasi, penulis nyantri di Pesantren Alquran yang bertempat tidak jauh dari Kampus UIN Satu Tulungagung.





AZRIN NAFILA ZAIN, Lahir di Tulungagung, Jawa Timur 26 Januari 2000. Saat ini tengah menempuh pendidikan S1 di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Penulis bergerak menyumbangkan tulisannya. Penulis ingin mengulas potensi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di desanya, sebagai bentuk memperkenalkan usaha kecil sebagai penggerak ekonomi terutama disaat pandemi.



KHUSNA FATIMATUL AZIZAH, mahasiswi Jurusan Tadris Biologi Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan Universitas Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Lahir di Tulungagung, tanggal 10 Oktober 1998. Mahasiswi semester 7 yang sedang berkulat mempersiapkan Proposal Skripsi yang cukup membuat sakit kepala. Hobi mendengarkan musik dari berbagai genre kecuali *Death Metal* dan penggemar komik dan anime. Cita-cita saat kecil berpikir jadi dokter yang akan menyuntik orang, berhubung sekarang sudah dewasa menyadari bakat tidak pada tempatnya akhirnya pindah haluan bercita-cita jadi guru biologi (Aamiin Ya Allah). Semoga lulus dengan nilai memuaskan dan tepat waktu. Semoga dengan membaca tulisanku ini tidak membuat bosan ya. Terimakasih.





ELLICIA HERDIATI, Lahir di Nganjuk, 12 Juli 2000. Mahasiswi semester akhir yang mengambil jurusan Perbankan Syariah di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Dengan adanya tulisan ini penulis berharap bisa membagi wawasan mengenai Kredit Usaha Rakyat sebagai salah satu sarana bagi UMKM untuk tetap bertahan dimasa yang serba sulit seperti saat ini. Selain itu penulis juga memperkenalkan produk asli dari daerah penulis berasal sebagai salah satu bentuk dukungan kepada usaha mikro kecil menengah melalui karya tulisannya.



WINDI NURLAELA FITRIANA akrab dipanggil Windi. Lahir di Nganjuk, 09 Januari 2001, ia anak kedua dari dua bersaudara, memiliki kakak perempuan bernama Santi Laras Sati, ia keturunan Jawa tulen dari seorang Bapak yang bernama Sutiyono (Semarang, Jawa Tengah) dan Ibu Sunarlin Al Lina (Nganjuk, Jawa Timur). Windi memulai pendidikannya di RA Diponegoro Bagbogo pada tahun 2004, kemudian melanjutkan pendidikan di SD Negeri Tanjunganom V pada tahun 2006, setelah lulus ia melanjutkan pendidikannya di SMP Negeri 2 Kertosono pada tahun 2012, kemudian setelah lulus ia melanjutkan lagi di SMA Diponegoro Nganjuk pada tahun 2015, saat ini ia adalah mahasiswi semester 7 di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah (UIN



SATU) Tulungagung, mengambil jurusan Hukum Keluarga Islam Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum yang saat ini sedang melaksanakan Kuliah Kerja Nyata Virtual dari Rumah (KKN-VDR) menjabat sebagai Divisi Antologi. Semoga pandemi lekas berakhir dan kita dapat beraktivitas dengan normal lagi serta semoga kita semua selalu dalam lindungan Allah SWT aamin aamiin ya rabbal 'alamiin.



MU'AMANA biasa dipanggil Ana di desa, namun jika di kampus kebanyakan orang yang memanggil hana, memang sedikit jauh namun saya sangat suka dengan panggilan itu. Lahir di Probolinggo, Jawa Timur 16 Oktober 2000. Yang bertempat tinggal di Dusun. Triwung RT/RW 012/003 Ds.Tunggak Cerme. Kec.Wonomerto Kab. Probolinggo Provinsi Jawa Timur 67253. Saat ini tengah menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung semester 7 jurusan Manajemen Bisnis Syariah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam. Sebenarnya tulisan ini bermaksud untuk memperkenalkan usaha yang berada di desanya, sebagai bentuk rasa bangga.





MUHAMMAD LUKMANUL HAKIM, Lahir di Kota Kediri, 26 November 1999 sekarang sedang menempuh pendidikan di Universitas Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Sebagai penulis di tantang untuk menyajikan sebuah karya essay yang menarik dan tentunya menarik bagi para pembaca essay ini, di sisi lain juga menjelaskan mengenai usaha yang di jelaskan dalam isi essay tersebut dan menjelaskan mengenai betapa besarnya pengaruh PPKM dalam dunia usaha tersebut.



FIQI FARIDHATUN NAILI AZIZAH, lahir di Trenggalek, 25 Desember 1998. Saat ini tengah menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Penulis menyumbangkan tulisannya yang berjudul “Bertahan Dalam Berwirausaha di Masa Pandemi” yang membahas tentang pendapatan dan mempertahankan Toko Barokah di Masa pandemi yang bertempat di Desa Jambu, Kecamatan Tugu, Kabupaten Trenggalek.

