



Mustika,dkk.

MENGENAL POTENSI UMKM DI SEKITAR KITA

**ANTOLOGI ESAI
KKN VDR - LP2M012021093
TAHUN 2021**



MENGENAL POTENSI UMKM DI SEKITAR KITA

ANTOLOGI ESAI KKN VDR - LP2M012021093
TAHUN 2021

Mustika, dkk.



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/>

MENGENAL POTENSI UMKM DI SEKITAR KITA

ANTOLOGI ESAI KKN VDR - LP2M012021093
TAHUN 2021

Mustika, dkk.

MENGENAL POTENSI UMKM DI SEKITAR KITA

ANTOLOGI ESAI KKN VDR LP2M012021093 TAHUN 2021

ISBN: 978-623-96276-6-9

xii + 180 hlm.; 14,8 x 21 cm

Cetakan Pertama, Februari 2021

Copyright © Mustika, dkk. 2021

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang, 2021

All right reserved

Tim penulis: M. N. Astuti, A. Azizi, I. H. Akla, P. K. Putri, C. Z. A. Lestari, I. Fitria, E. A. Elfiana, M. K. R. Udin, W. M. Malik, N. Atika, D. Z. Subekti, S. Rahayu, I. Amilia, I. R. Ummah, I. N. F. Rahmah, A. Wulandari, M. Z. A. Khafis, M. M. Ali, A. Mufidah, I. Muawanah, N. M. Cahyani, D. A. Noviarwati, F. Rohmah, A. M. Munna, O. E. Santi, Z. U. Nuha, A. S. Pambudi, V. R. Aulia, S. Y. Kurnia, A. D. C. Candra, V. A. I. Asmuri, F. F. Azizah, E. N. Sari, V. R. Maulidya, S. N. Salsabila, dan C. Nufus.

Editor: Tim Divisi Karya Buku Antologi KKN VDR - LP2M012021093 Tahun 2021 dan Dr. Rikhlatul Ilmiah, S.Ag., M.Pd.I.

Perancang sampul: Septian Yuda Kurnia

Penata letak: Tim Divisi Karya Buku Antologi KKN VDR - LP2M012021093 Tahun 2021

Diterbitkan oleh:

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)

IAIN Tulungagung

Jl. Mayor Sujadi Timur No. 46 Tulungagung

Telp/Fax: 0355-321513/321656

Hak cipta yang dilindungi

Undang-undang pada : Penulis

Hak penerbitan pada : CV. Ausy Media

Dicetak oleh : CV. Ausy Media

Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini
tanpa izin tertulis dari penerbit.

Isi bukan tanggung jawab penerbit CV. Ausy Media.

Perpustakaan Nasional RI Data Katalog dalam Terbitan (KDT)

Mustika, dkk.

Mengenal Potensi UMKM di Sekitar Kita Antologi Esai KKN
VDR – LP2M012021093 Tahun 2021, Mustika, dkk., --Tulungagung: CV.
Ausy Media, 2021

I, xii + 180 hlm. ; 21 x 14,8 cm

ISBN 978-623-96276-6-9

1. Antologi Esai I. Judul

081

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur kami panjatkan kepada Allah SWT. karena berkat rahmat, taufik, dan hidayah-Nya kami dapat menyelesaikan buku yang berjudul "Mengenal Potensi UMKM di Sekitar Kita" sesuai dengan target kami. Tak lupa, *sholawat* serta salam juga kami haturkan kepada Nabi Muhammad Saw. yang telah menuntun umat Islam dari zaman kegelapan menuju zaman yang terang benderang, yakni agama Islam.

Dalam buku ini, kami membahas mengenai potensi UMKM yang ada di desa masing-masing mahasiswa kelompok KKN VDR - LP2M012021093. Potensi UMKM di Indonesia besar sekali, mengingat di desa-desa dan kota-kota kecil juga terdapat banyak sekali jenis UMKM. Posisi UMKM sendiri amat penting dalam sebuah perekonomian nasional karena dianggap sebagai suatu fondasi atau pilar ekonomi bagi rakyatnya. Pada dasarnya, semua usaha besar juga berawal dari usaha-usaha kecil, dan semua usaha pastilah menemui banyak kendala atau halang rintang dan kisah pasang surut. Untuk mengembangkan

potensi UMKM guna mewujudkan pembangunan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat diperlukan partisipasi dari masyarakat dan dukungan dari pemerintah sehingga usaha-usaha yang telah ada dapat terus berkembang dan bahkan mendorong munculnya lapangan kerja baru yang lain bagi masyarakat. Oleh karena itu, melalui buku ini kami akan memaparkan kisah dan perjuangan para pelaku UMKM di sekitar lingkungan kami guna memberikan wawasan kepada para pembaca terkait UMKM di Indonesia.

Ungkapan terima kasih yang sebesar-besarnya kami sampaikan kepada IAIN Tulungagung, LP2M IAIN Tulungagung, dan Ibu Dr. Rikhlatul Ilmiah, S.Ag., M.Pd.I., karena melalui dukungan dan bimbingannya kami dapat mengerahkan segenap kemampuan untuk menyelesaikan buku ini dengan baik. Kami juga menyampaikan terima kasih kepada teman-teman mahasiswa KKN Virtual Dari Rumah (VDR) - LP2M012021093 atas partisipasi dan kerja sama yang dicurahkan dalam penyusunan buku antologi esai ini.

Kami menyadari sepenuhnya bahwa buku yang berjudul “Mengetahui Potensi UMKM di Sekitar Kita” ini masih jauh dari kesempurnaan dan masih banyak terdapat kekurangan. Untuk itu, segala kritik dan saran yang bersifat membangun dari semua pihak sangat kami harapkan demi kesempurnaan dari buku yang berjudul “Mengetahui Potensi UMKM di Sekitar Kita” ini.

Tulungagung, 12 Februari 2021

Penulis

DAFTAR ISI

LEMBAR COVER DAN NAMA PENULIS	i
LEMBAR KATALOG DALAM TERBITAN	iv
KATA PENGANTAR	vi
DAFTAR ISI	ix
ISI	
Potensi Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Ikan Hias Cupang dalam Memperbaiki Perekonomian Masyarakat di Desa Sumberingin Kidul	1
Potensi UMKM Tahu Sebagai Ikon Khas Kediri untuk Kesejahteraan Masyarakat Desa Selodono Kabupaten Kediri	6
<i>Reyeng</i> Menjadi Penopang Hidup	11
Punten Sebagai Produk Andalan UMKM Desa Singgit	16
UMKM Kuliner Ayam Goreng <i>Kentucky</i> Desa Karangrejo	21
Berawal dari Jual Baju Anak, UMKM Ini Berhasil Raih Omzet Jutaan	26

<i>Gethuk</i> Milenial di Desa Terpencil	31
Potensi UMKM di Desa Tumpang yang dapat Meningkatkan Pendapatan Pribadi Maupun Pendapatan Desa	36
Potensi UMKM Jajanan Tradisional Berbahan Singkong di Desa Sukorejo Wetan Selama Pandemi COVID-19	41
Potensi UMKM di Desa Ngadi	46
Potensi UMKM Desa Kanigoro	51
Menelusuri dan Menggali Potensi Desa Ngadi	57
Menanamkan Rasa Bangga Menjadi Petani Bangsa	63
UMKM Rumah Produksi “Setia Sablon”	70
UMKM <i>Craft</i> “History Art” Desa Serut - Boyolangu	75
Wawancara dengan Pemilik Usaha Bakso Bedjo Wonorejo, Srengat	80
Ampok Jagung Instan	84
Produksi Tempe, Usaha Sederhana tetapi Menjanjikan	89

Potensi UMKM Desa Margomulyo: UMKM Sebagai Pilar Ekonomi Kerakyatan dan Peranannya dalam Kesejahteraan Masyarakat Sekitar	94
Potensi UMKM Sebagai Upaya Peningkatan Ekonomi Desa Tumpakkepuh	99
<i>Pande Wesi</i> Tak Lekas Dimakan Usia	104
UMKM Rumah Produksi “Bintang 10”	109
KKN Virtual Mempelajari Potensi UMKM Desa Kendalrejo	114
UMKM Pembuatan Keripik Usus Ecco	119
Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) BSA <i>T-Shirt Production</i>	122
Potensi UMKM di Desa Suruhan Kidul yang Memiliki Peran Penting Sejak Pandemi COVID-19 Melanda	127
Digitalisasi Menjadi Pendorong UMKM di Masa Pandemi... ..	132
Pemberdayaan UMKM Desa Kendal Melalui Budidaya Ikan Lele	137

Perjalanan Seorang <i>Entrepreneur</i> Milenial	142
Potensi dari Alam untuk Kerjen Bersemi	147
Potensi UMKM di Desa Ngunut	152
Potensi Usaha Ayam Pedaging Ibu Murtini	157
Strategi Perkembangan Bisnis Keripik Gadung di Desa Pelem	162
Kerajinan Batu Koral Hias Pak Sutrisno Membuka Lapangan Kerja Bagi Masyarakat Mergayu	167
UMKM Budidaya Ikan Cupang	172
UMKM Pengrajin Pisau yang Tajam dan Diminati Banyak Orang	176



POTENSI USAHA MIKRO KECIL MENENGAH (UMKM) IKAN HIAS CUPANG DALAM MEMPERBAIKI PEREKONOMIAN MASYARAKAT DI DESA SUMBERINGIN KIDUL

Oleh: Muhammad Mufti Ali

Pandemi COVID-19 yang terjadi saat ini sangat memberikan dampak terhadap berbagai sektor. Terutama memberikan dampak yang sangat signifikan pada perekonomian Indonesia yang notabenehnya didominasi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Penurunan daya konsumsi dari masyarakat yang diakibatkan oleh adanya PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) atau yang sekarang disebut PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat) ini menjadikan melambatnya atau bahkan berhentinya perputaran roda perekonomian. Banyak perusahaan yang menutup usahanya dan memutus karyawannya. Pada sektor perdagangan kaki lima pun juga mengalami penurunan penjualan maka dari itu diperlukan evaluasi dan inovasi baru yang nanti dapat menanggulangi roda perekonomian yang semakin terperosok akibat pandemi COVID-19 ini.

Dalam hal ini, yang bisa cepat digerakkan oleh pemerintah, yaitu memaksimalkan usaha UMKM milik

masyarakat dengan cara memberikan edukasi yang baik dan dukungan finansial agar produk yang dihasilkan masyarakat menjadi lebih maksimal. Edukasi UMKM ini bisa diadakan lewat penyuluhan dari masing-masing desa guna untuk didata dan nantinya dari data tersebut akan diberikan bantuan dana dari pemerintah.

Di Desa Sumberingin Kidul banyak sekali UMKM yang dikembangkan oleh masyarakat, seperti di bidang kuliner atau makanan, contohnya roti garut, opak gambir, dan abon. Selanjutnya, di bidang sandang ada sablon kaos dan jahit baju. Selanjutnya, di bidang perikanan, seperti ikan hias dan ikan konsumsi. Dan yang paling banyak dan disoroti, yaitu bidang perikanan, terutama ikan hias. Pada saat ini, konsumen dari ikan hias sangat banyak sekali, harga semakin melonjak. Semakin banyaknya konsumen, semakin meningkat juga jumlah produsennya. Di sini saya menyambangi petani ikan di Desa Sumberingin Kidul di rumah saudara Zainal Abidin atau lebih dikenal dengan nama Zainal atau Bidin. Ia merupakan sosok penggagas ikan hias di daerah sini, banyak sekali ikan hias yang ia budidayakan, seperti ikan *molly*, *guppy*, koki, dan cupang.

Awal mula merintis bisnis ini, beliau terinspirasi dari *Youtube* dan *Facebook*, banyak sekali yang memposting ikan-ikan hias yang bagus dan harganya pun juga menarik, beliau pun menjadi tertarik untuk menggeluti usaha tersebut. Pertama-tama, Mas Bidin ini membeli benih ikan *molly* sekitar 4.000 ekor untuk ditaruh di dalam kolam ukuran 5 x 6 m. Untuk pemeliharanya pun cukup mudah sekali, tinggal memberi pakan pelet ataupun cacing kalau masih kecil dan mengganti air ketika sudah keruh. Jarak 2 bulan, ikan sudah dapat dipijah, kemudian memilih ikan yang bagus untuk ditaruh di kolam yang berbeda agar

dalam penjualan menjadi lebih mudah. Jarak 3 bulan, ikan sudah siap untuk dipanen dan diangkut oleh pembeli atau konsumen.

UMKM ini juga didukung oleh pemerintah, waktu itu Mas Zainal juga mendapatkan sumbangan dana dari pemerintah untuk mengembangkan bisnis ikan hias ini. Meskipun tidak terlalu banyak, tetapi sudah sangat cukup membantu untuk modal awal atau tambahan agar bisnisnya ini semakin berkembang. Waktu semakin berjalan, dan pandemi ini juga belum berakhir. Mungkin banyak yang terkena dampak dari pandemi ini, banyak dari mereka yang mengalami kerugian, tetapi masih ada juga harapan bagi mereka, tergantung bagaimana pola pikir kita untuk berdamai dengan keadaan. Teknologi semakin berkembang, banyak usaha kecil-kecilan yang mampu dikembangkan, masih banyak peluang bagi mereka yang mau untuk terus berusaha, bukan pasrah, tetapi terus berjuang dan berperang dengan keadaan pandemi seperti ini. Masih banyak pelaku UMKM yang mampu mengembangkan usahanya.

Ikan hias pada saat ini merupakan bisnis yang sangat menjanjikan, apabila ini mampu dikelola dengan baik dan dimanajemen dengan baik maka akan menghasilkan *output* yang baik juga. UMKM sangat berkontribusi dalam perekonomian Indonesia maka dari itu sangat diperlukan dukungan dan dorongan motivasi dari pemerintah untuk selalu mendukung setiap UMKM yang ada di masyarakat, seperti halnya yang dilakukan oleh Mas Zainal ini. Salah satu jenis ikan yang paling laku dipasaran saat ini adalah ikan cupang warna. Ikan ini memiliki ciri yang khas, yaitu memiliki berbagai macam warna yang berada di tubunya. Setiap jenis memiliki patokan harga masing-masing.

Dengan mengembangkan UMKM ini, mampu memberikan dampak yang positif dan efektif dalam proses pemulihan perekonomian Indonesia karena peminat dari ikan ini bukan hanya di daerah-daerah saja, tetapi juga di tingkat nasional, bahkan internasional. Lalu, bagaimana cara mengenalkan kepada negara lain? Nah, ikan ini memiliki spesies yang baik di mana saja bisa diikuti ajang kontes, melalui itu tanpa sengaja juga bisa memperkenalkannya ke kancah internasional karena kontestannya pun juga berasal dari berbagai macam daerah.

Di dalam daerah sendiri, semakin berkembangnya teknologi yang kian terus meningkat juga memudahkan bagi para petani ikan ini untuk terus mensuplai kepada konsumen, bisa via media *online* tanpa ribet harus datang langsung ke tempat pengepul. Mas Zainal ini menggunakan aplikasi *Facebook* untuk akses jual beli dan pendapatannya pun juga lumayan. Apabila pemerintah mampu memberikan perhatian yang lebih maka UMKM ini akan semakin berkembang secara signifikan. Dengan UMKM ini maka dapat memberantas atau mengurangi lingkaran kemiskinan di masyarakat, mampu menghasilkan produk yang baik, serta bisa mensuplai dana untuk perekonomian Indonesia.

Di lain sisi, UMKM ikan hias ini juga membuka peluang ataupun lapangan kerja bagi bidang lain, seperti halnya para pekerja las ataupun tukang pembuat aquarium. Karena dengan semakin banyaknya minat pembeli terhadap ikan hias juga akan meningkatkan produktivitas pembuatan aquarium. Dari aquarium pun juga bisa berinovasi dengan memberikan sentuhan estetik, yaitu membuat *aquascape*. Minat dari *aquascape* pun juga banyak sekali karena bisa digunakan sebagai penghias dan

juga sarana menghibur diri. Nah, dari sini dapat kita lihat bahwasanya potensi dari UMKM ikan hias ini bukan hanya memberikan hasil kepada petani benih ikan saja tetapi juga para pelaku UMKM yang lain juga. Ditambah lagi, minat pakan pellet, seperti cacing, burayak, dan lain-lain, juga semakin banyak. Dampak dari pandemi ini juga memberikan keuntungan dari beberapa sektor yang lain, seperti ikan hias, tanaman hias, dan produk-produk makanan ringan yang bisa dipesan via media *online*. Dari sini, dapat kita lihat bahwasanya UMKM ini memiliki potensi yang besar untuk perkembangannya ke depan.

UMKM di Desa Sumberingin Kidul banyak yang terdampak akibat adanya pandemi, perlu adanya inovasi dan kolaborasi antara pemerintah dan masyarakat untuk memutar kembali roda perekonomian. Dengan memaksimalkan potensi UMKM yang ada, sedikit demi sedikit juga akan memberikan efek yang baik terhadap perkembangan ekonomi dan juga masyarakat, karena kekuatan ujung tombak dari keberhasilan adalah bagaimana pola pikir kita dan mampu berimprovisasi dengan keadaan yang ada.



POTENSI UMKM TAHU SEBAGAI IKON KHAS KEDIRI UNTUK KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DESA SELODONO KABUPATEN KEDIRI

Oleh: Ika Himatul Akla

Definisi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut pendapat Rudjito adalah usaha kecil yang punya peranan penting dalam perekonomian negara Indonesia, baik dari sisi lapangan kerja yang tercipta maupun dari sisi jumlah usahanya. Keberadaan UMKM tidak dapat dihapuskan ataupun dihindarkan dari masyarakat bangsa saat ini. Pemerintah menggalakkan UMKM terhadap masyarakat karena keberadaannya sangat bermanfaat terhadap kelangsungan hidupnya dan dapat berpengaruh terhadap peningkatan perekonomian masyarakat untuk mencapai kesejahteraan. Pemerintah bermaksud mengajak masyarakat menjadi pengusaha, dengan menjadi pengusaha, masyarakat tidak menggantungkan diri dengan pabrik-pabrik besar dan menjadi tenaga kerjanya, hal ini masyarakat dapat mempunyai usaha mandiri dan dapat mempunyai penghasilan tetap serta dapat mengurangi tingkat pengangguran. Pada akhirnya, menjadi katup pengaman dari situasi krisis moneter.

Dalam pengembangan UMKM, langkah ini tidak semata-mata merupakan langkah yang harus diambil oleh pemerintah dan hanya menjadi tanggung jawab pemerintah. Pihak UMKM sendiri sebagai pihak internal yang dikembangkan, dapat mengayunkan langkah bersama-sama dengan pemerintah. Karena potensi yang mereka miliki mampu menciptakan kreativitas usaha yang dapat membantu untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Di Kediri, banyak berkembang industri rumahan dengan jenis olahan dan skala usaha yang beragam sehingga Kediri merupakan tempat tumbuhnya berbagai macam bentuk industri, salah satunya adalah usaha "Tahu" yang ada di Kabupaten Kediri yang letaknya di Desa Selodono, Kecamatan Ringinrejo, Kabupaten Kediri. Kediri dikenal dengan sebutan Kota Tahu, tidak hanya pada kota saja yang memproduksi usaha tahu, namun wilayah kabupaten hingga di desa-desa banyak juga yang memproduksi tahu.

Di sini saya mewawancarai seorang tokoh pengusaha tahu yang ada di Desa Selodono, Kecamatan Ringinrejo, Kabupaten Kediri, yaitu Bapak Nafsir. Beliau mengatakan memulai usaha pembuatan tahu ini sudah sejak lama, yaitu tahun 1975, sejak beliau lulus SD, sekitar umur 14 tahun sampai dengan sekarang. Usaha tahu ini dijalankannya sendiri di rumahnya hingga sekarang. Beliau berkata, "Tujuan menjadi pengusaha tahu ini awalnya hanya untuk menyambung hidup dan untuk mencukupi biaya kebutuhan adik-adik saya karena pada saat itu saya lah yang menjadi tulang punggung keluarga setelah ditinggal oleh ayah saya karena saya adalah anak yang paling tua dari tiga bersaudara. Saya dulu juga tidak memiliki lahan pertanian sehingga harus menjadi pengusaha".

Bapak Nafsir bercerita tentang perjalanan usahanya “awal usaha sampai dengan tahun 2000-an itu sangat susah karena tahu bukan menjadi lauk prioritas di desa pada kala itu, masyarakat desa lebih sering mengkonsumsi sayuran dan umbi-umbian yang ditanam di sekitar rumah dan hewan ternak yang dimiliki, bahkan pada tahun 1998 terjadi krisis moneter yang membuat harga bahan baku tahu, yaitu kedelai naik tinggi. Namun, setelah tahun 2000 ke atas, penjualan tahu meningkat lebih baik, apalagi pada waktu itu ada bantuan dari pemerintah untuk usaha, jadi ini juga sangat membantu untuk perkembangan usaha ini, saya mendapatkan bantuan berupa modal usaha yang saya gunakan untuk menambah jumlah produksi tahu saya, dan *alhamdulillah* pada saat itu sampai dengan saat ini penjualan tahu saya terus meningkat dan terkadang ketika ada seseorang yang membutuhkan, tahu saya sudah terjual semua,” ujar beliau.

Bapak Nafsir memulai usaha tahu dengan bantuan resep dari kakeknya yang dahulu juga pembuat tahu, resep itu turun-temurun yang terus diasah dan disempurnakan. Sekarang hanya tinggal beliau yang melanjutkan usaha tahu tersebut. Cara pemasaran beliau sangat sederhana, pertama kali menjadi penjual tahu beliau mangkal di pasar pada tahun 1975, sampai pada tahun 1992 beliau mempunyai anak dan sudah tidak mangkal di pasar, akhirnya pemasaran beliau dengan berjalan keliling hingga saat ini. Beliau berjalan keliling dengan menggunakan sepeda motor untuk menjemput pembeli. Namun, seiring dengan berjalannya waktu, sekarang Bapak Nafsir mempunyai banyak pelanggan. Beliau punya banyak langganan toko di daerah dekat pasar dan rumahnya. Di sana Bapak Nafsir hanya menaruh

dagangannya dan tinggal mengambil uang dari hasil tahu tersebut.

Dalam pemasarannya, beliau juga dibantu oleh anak-anaknya dimana mereka berbagi tugas. Anak-anaknya mengantarkan tahu ke toko-toko langganannya, sedangkan beliau yang berjualan keliling menjemput pembeli. Tidak hanya di toko-toko saja yang menjadi pelanggan beliau, namun warung-warung dan kios camilan berbahan dasar tahu seperti tahu walik, tahu bulat, tahu *crispy*, krupuk tahu, dan pentol yang berada di sekitar rumahnya juga.

Pada saat pandemi COVID-19 seperti sekarang ini, pemasaran dan penjualan tahu Bapak Nafsir relatif stabil. "*Alhamdulillah* penjualan tahu saya stabil walaupun di masa pandemi yang terjadi sekarang ini. Penjualan stabil dan keuntungan juga masih bisa dirasakan," kata beliau. Rintangan yang dihadapi pada masa pandemi ini jika jalan ditutup portal saja, kalau tidak ada penutupan portal setiap harinya beliau tetap berjualan. Namun sekarang ini, yang menjadi problem adalah harga kedelai yang tidak karuan menjulang tinggi, tetapi walaupun harga kedelai naik beliau masih mendapatkan keuntungan dan masih tetap berjualan setiap harinya.

Dari penjualan tahu tersebut omzet yang didapat rata-rata 3-5 juta perbulan, dan perharinya tahu terjual rata-rata 1.000 biji. Beliau menuturkan bahwa, "dari penjualan tahu ini *alhamdulillah* kesejahteraan saya terangkat, saya bisa membeli tanah dan rumah sendiri, bisa menyekolahkan anak-anak saya dengan layak, bahkan bisa menguliahkan anak-anak saya, bisa membeli kendaraan, dan bisa berjuang juga buat lingkungan. Ya intinya, kebutuhan saya tercukupi dan bisa membantu sesama

dengan jualan tahu ini. Harapan saya semoga pandemi ini segera berlalu agar kita semua bisa berusaha dengan lebih baik lagi”.

Dari hasil wawancara di atas, kita dapat mengetahui pentingnya UMKM untuk meningkatkan perekonomian masyarakat. Keberadaan UMKM ini perlu dikembangkan karena pengembangan ini juga akan berpengaruh penting terhadap kesejahteraan serta dapat memenuhi kebutuhan hidup masyarakat sendiri, khususnya bagi pelaku UMKM tersebut. Berdasarkan definisi di atas maka pada intinya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) adalah suatu bentuk usaha ekonomi produktif yang dilakukan oleh orang perseorangan yang dapat memberi kehidupan yang layak. Pemberdayaan UMKM tersebut dapat mewujudkan tujuan pembangunan milenium dan penanggulangan kemiskinan terhadap masyarakat. Dari UMKM yang dikembangkan oleh Bapak Nafsir tersebut dapat mewujudkan cita-cita pemerintah, khususnya pemerintah Desa Selodono, Kecamatan Ringinrejo, Kabupaten Kediri, untuk meningkatkan perekonomian masyarakat di desanya.



REYENG MENJADI PENOPANG HIDUP

Oleh: Indah Muawanah

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah usaha mikro sampai menengah yang mempunyai peran penting dalam perekonomian di Indonesia. Menurut data, UMKM dapat memberikan kontribusi dalam kesempatan kerja sebesar 96,99%, dan juga dalam jumlah devisa negara berbentuk penerimaan ekspor sebesar 27.700 miliar. UMKM merupakan sebuah usaha yang mempunyai kekuatan besar dalam ekonomi rakyat, bahkan bisa mengurangi jumlah warga yang pengangguran sehingga keberadaannya harus diberdayakan dan didukung oleh pemerintah.

Warga Indonesia tidak semuanya memiliki pendidikan yang tinggi, tidak juga memiliki ekonomi yang mencukupi, ada yang mampu, ada yang kurang mampu, bahkan ada yang tidak mampu, sedangkan di sisi lain, mencari pekerjaan pada zaman sekarang cukup sulit, yang berpendidikan tinggi pun banyak yang menganggur, apalagi yang hanya tamat SD/SMP. Dengan adanya UMKM, seseorang bisa menciptakan lapangan pekerjaan sendiri yang inovatif dan kreatif dari diri sendiri maupun bekerja sama dengan orang lain, meskipun tidak mempunyai latar pendidikan yang tinggi.

Karangrejo, Kampak, Trenggalek, merupakan tempat dimana saya dilahirkan dan bertempat tinggal. Daerah ngingas yang berada di bawah kaki gunung, serasa menjadi tempat yang terpelosok dan banyak yang tidak mengetahui akan keberadaan tempat ini. Meskipun begitu, daerah ini begitu sejuk dan damai, karena banyak tumbuhan dan pohon-pohon hijau serta gunung yang mengelilingi tempat ini. Masyarakat di daerah ini bisa tergolong masyarakat pedalaman, karena sinyal yang masih susah dan tidak begitu banyak orang yang mempunyai pendidikan formal yang tinggi, walaupun sekarang mulai ada karena adanya pendatang baru masyarakat di sini.

Reyeng merupakan kerajinan tangan yang dibuat dari bambu, bentuknya seperti wadah dan biasa digunakan untuk tempat ikan, seperti pindang, layur, teri, atau jenis ikan yang lainnya. Cara membuatnya memang cukup sulit jika belum terbiasa, butuh keahlian khusus dalam membuatnya. Membuat *reyeng* ini menjadi sumber penghasilan uang utama di daerah ini, bahkan hampir satu desa melakukannya, tak heran jika sekarang membuat *reyeng* disebut sebagai mata pencaharian utama bagi masyarakat di desa ini.

Ibu Markamah adalah salah satu warga di Desa Karangrejo yang juga membuat *reyeng* untuk mencari uang dalam kehidupan sehari-hari. Pekerjaan sehari-harinya selain menjadi ibu rumah tangga adalah membuat *reyeng*. Saya tidak bertanya bagaimana cara membuatnya, karena saya juga sudah tau dan pernah membuatnya juga. Kebetulan memang hampir semua warga di desa saya membuat *reyeng*, mungkin karena dianggap mudah dan daripada menganggur. Sebenarnya dulu membuat *reyeng*

ini hanya sebagai sampingan ketika waktu luang, tetapi lama-kelamaan malah menjadi pekerjaan utama.

Sedikit saya utarakan dalam membuat *reyeng* yang bahan utamanya bambu, yaitu dengan mencari bambu terlebih dahulu bagi yang mempunyai pohonnya, bagi yang tidak punya biasanya membeli kepada orang yang sudah punya, kemudian bambu itu nantinya akan dipotong atau istilah jawanya *digraji* dalam beberapa bagian, ada yang dibuat *encekan*, *naman*, dan *jejet*. Ya, istilahnya mungkin asing dan sulit jika belum pernah mendengarnya. Kemudian, ini nanti dibentuk menjadi sebuah *reyeng* yang nantinya akan dijual ke pusat. Pusat penjualan utama di daerah ini adalah daerah Prigi - Watulimo yang dekat dengan daerah pesisir pantai, yang nantinya akan dijual oleh orang sana untuk menjadi wadah ikan.

Penuturan Ibu Markamah ketika saya tanya, “kira-kira kesusahan dan kesenangan seperti apa ya Bu yang terjadi ketika membuat *reyeng* ini?”, beliau menjawab, “*keju Nduk, pegel-pegel, ning boyok iku rasane koyo encok,*” (pegal dek, sakit di punggung rasanya seperti dipukuli). Jadi, memang membuat *reyeng* itu tidak mudah, apalagi kalau membuatnya itu lama atau sekitar berjam-jam itu akan terasa sakit dan pegalnya di seluruh badan, terutama di bagian punggung.

Kesan saya yang paling menarik dalam pengalaman KKN ini, yaitu ketika sebenarnya saya bertanya seperti itu, beliau memang sudah agak tua dengan umur kurang lebih 50 tahun, tetapi beliau tetap semangat dalam mencari uang, *dawuh* beliau “membuat *reyeng* itu memang ribet, *Nduk*, tetapi asik, bisa *disambi nyapo ae*, bisa kumpul dengan keluarga, tidak perlu bepergian dari rumah, bisa sambil

nonton tv, dan lain-lain.” Bahkan saya juga pernah melihat beliau tertidur sambil duduk, dengan tangan masih memegang *reyeng*, ketika saya bangunkan, ternyata beliau menunggu anaknya yang belum pulang karena masih mengerjakan tugas di rumah temannya, padahal hari itu juga sudah larut sekali. Saya kagum dengan beliau yang semangatnya luar biasa, saya sendiri jadi malu, yang masih muda saja sudah malas-malasan, ditambah lagi kuliah yang daring jadi tambah malasnya.

Sebenarnya dalam pikiran saya, susah dan capeknya membuat *reyeng* tidak sebanding dengan hasil uang yang didapatkan, bayangkan saja mulai dari menebang pohon bambu sampai mulai menganyam bambu yang sudah disisiri itu lama sekali dan butuh ketelatenan dan kekuatan tangan, belum lagi tangan yang nanti ada yang *kebeler* atau terkena sisiran *reyeng*, *kebacok* (terkena pisau), dan 1 *reyeng* hanya dihargai sekitar Rp 150,-, itupun *reyeng* yang besar, kalau yang kecil sekitar Rp 130,- jadi 100 *reyeng* sekitar Rp 13.000,- atau Rp 15.000,-.

Pandemi COVID-19 yang terjadi kurang lebih satu tahun ini, tentu menjadikan penghalang dan kesulitan bagi pembuat *reyeng*. Pada awal-awal COVID-19 melanda, semua orang tidak boleh keluar rumah, jadi tidak ada yang mengambil *reyeng-reyeng* ini untuk didistribusikan di daerah Watulimo, kemudian ketika PSBB di longgarkan, saat itu ada fenomena cuaca yang tidak mendukung di laut yang menyebabkan nelayan tidak mendapatkan jumlah ikan yang banyak sehingga *reyeng* juga tidak laku.

Memang bahwa harga jual *reyeng* tergantung dari perolehan ikan di laut, jadi kalau ikan di laut tidak muncul ya otomatis *reyeng* juga tidak akan mempunyai harga jual,

tetapi *alhamdulillah* selama ini ikan selalu muncul walaupun ada pasang surutnya, dalam artian pendapatan ikan kadang sedikit kadang juga banyak. Saya tidak bisa membayangkan apa jadinya desa ini yang rata-rata mata pencahariannya adalah pembuat *reyeng*, ketika ikan sudah tidak mau muncul.

Banyak pelajaran yang dapat diambil dari masa pandemi ini. Jika berbicara mengenai dampak negatif, tidak akan lepas dari kebencian dan keluh kesah para masyarakat Indonesia terutama di Desa Karangrejo ini, seperti sekolah yang ditutup dan sumber pendapatan perekonomian warga yang menurun. Tapi, ya sudahlah, kita jalankan saja sesuai alur yang sudah diberikan oleh Allah SWT. Semoga segala kesusahan bisa berlalu dan terselesaikan, yang sakit segera sembuh, yang sulit dipermudah, dan selalu dalam rida serta lindungan Allah SWT. Aamiin.



PUNTEN SEBAGAI PRODUK ANDALAN UMKM DESA SINGGIT

Oleh: Fuadatu Rohmah

Perekonomian masyarakat Indonesia tidak terlepas dari sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang berperan penting dalam peningkatan perekonomian masyarakat Indonesia. Banyaknya masyarakat yang semakin kreatif menjadi bukti majunya sektor UMKM di Indonesia. Hal tersebut menimbulkan persaingan bisnis yang semakin kompetitif. Sampai saat ini, UMKM telah berkembang pesat dan mampu bersaing dengan industry-industri yang telah ada. Sektor UMKM mampu menyerap banyak tenaga kerja dan berkontribusi pada pendapatan daerah maupun negara. UMKM memiliki peranan penting dalam perkembangan perekonomian nasional dan penyerapan tenaga kerja. Proporsinya kurang lebih 90% dari keseluruhan pelaku usaha yang ada di Indonesia, hal tersebut menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian sehingga berperan penting dalam hal pembangunan dan pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia.

UMKM adalah usaha perdagangan yang dikelola badan usaha atau perorangan yang merujuk pada usaha ekonomi produktif sesuai dengan kriteria yang telah ditetapkan Undang-Undang Nomor 20 Tahun 2008.

Keberadaan UMKM di Indonesia memegang peranan besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Sampai saat ini, pemerintah terus berupaya menyebarluaskan edukasi UMKM kepada masyarakat, khususnya rakyat kecil, agar ekonomi masyarakat kecil bias terbantu dengan UMKM yang ada.

Pemerintah terus mengajak masyarakat memajukan perekonomian Indonesia melalui sektor UMKM, dengan adanya UMKM, masyarakat kecil bisa menjadi pelaku usaha, mereka tidak perlu lagi menggantungkan hidup dengan menjadi TKI dan TKW di luar negeri. Karena dengan adanya UMKM ini dinilai cukup membantu perekonomian masyarakat Indonesia, khususnya masyarakat kecil, agar tertata dan semakin maju. UMKM juga bias mengurangi, bahkan memutus angka pengangguran di Indonesia.

Sampai saat ini, yang perlu dikembangkan adalah inovasi agar eksistensi UMKM dapat terus terjaga dan tetap bertahan di kondisi apapun sebagai upaya pemerintah memajukan sektor perekonomian Indonesia. Salah satu hal yang dapat dilakukan adalah melakukan optimalisasi pemberdayaan UMKM berbasis lokal. Hal tersebut dimaksudkan selain untuk mempertahankan eksistensi dari produk UMKM, juga sebagai upaya pembuktian bahwa produk lokal pun mampu bersaing di pasaran dan dapat meningkatkan perekonomian masyarakat, daerah, maupun bangsa.

Seperti di salah satu desa yang berada di wilayah Kecamatan Bandung, yaitu Desa Singgit. Di Desa Singgit sendiri, banyak masyarakat yang menjadi pelaku UMKM, dimana pelaku UMKM di Desa Singgit ini menjual atau

menawarkan sebuah produk makanan berupa jajanan pasar yang keberadaannya mulai hilang ditelan zaman, namun masyarakat Desa Singgit memperkenalkannya lagi, khususnya kepada para generasi muda. Sebenarnya ada beberapa jajanan pasar yang ditawarkan oleh pelaku UMKM di Desa Singgit, yaitu kue cucur, jenang pati garut, jenang ketan, jenang putih, grubi, dan sari kedelai. Namun, ada satu produk yang menjadi andalan pelaku UMKM Desa Singgit, yaitu “punten”. Punten adalah makanan yang berbahan dasar beras dan makanan tersebut mulai susah dijumpai di pasaran. Produk lokal yang mulai hilang dimakan zaman ini hasil penjualannya sangat membantu perekonomian pelaku UMKM di Desa Singgit.

Tamim adalah seorang anak muda Desa Singgit, pelaku UMKM yang menjual produk punten. Tamim memulai usaha ini belum lama, yaitu di pertengahan tahun 2016 lalu, ketika Tamim masih berusia 20 tahun. Selain karena tuntutan ekonomi, usaha ini digunakan Tamim untuk menambah pengalaman dan penghasilan. Ada satu hal yang sangat memotivasinya untuk berjualan punten, yaitu ketika produk punten yang dipasarkan oleh tetangga yang juga merupakan pelaku UMKM laku keras di Pasar Bandung. Target pasar Tamim sendiri adalah pasar di daerah Kecamatan Karangan, Trenggalek. Tamim berharap produk punten yang dibawanya dari Desa Singgit ke Karangan ini bisa laku keras, sama halnya dengan yang terjadi di Pasar Bandung.

Namun, perjalanan usaha yang dilakukan Tamim tidaklah mulus, pemasaran produk punten ini awalnya cukup sulit, karena produk punten ini di Karangan belum dikenal masyarakat, bahkan produknya pun disepelekan. Bahkan, beberapa kali produk punten milik Tamim ini

bersisa, alias tidak laku dan harus dibawa pulang kembali. Ada beberapa hal yang membuat produk punten ini sulit diterima, diantaranya adalah masyarakatnya yang belum mengenal produk punten ini, belum mencoba dan merasakannya, belum tahu kualitasnya, serta masyarakat Karanganyan menilai bahwa harga dari punten milik Tamim mahal bagi masyarakat.

Selama menjalankan usahanya, Tamim mengalami rintangan, seperti di awal usaha produknya kurang laku, dimana hal tersebut mengakibatkan Tamim mengalami kerugian. Tamim juga pernah mengalami putus asa dan merasa malas karena produknya yang susah laku, bahkan Tamim tidak mau berjualan punten lagi. Akan tetapi, dorongan semangat dari keluarga Tamim membuatnya semangat. Tamim bangkit kembali dia pun optimis bahwa produk punten miliknya pasti laku keras seperti yang terjadi pada produk punten milik tetangganya yang di pasarkan di Pasar Bandung. Rintangan dan kegagalan yang dialami oleh Tamim tidaklah berlangsung lama, sekitar 3 mingguan, produk punten sudah mulai diterima bahkan dicari oleh masyarakat di Pasar Karanganyan. Dari situlah semangat Tamim semakin membara, Tamim bertekad bahwa akan terus semangat dalam berjualan dan terus memperkenalkan serta menyebarluaskan produk punten buatannya di Pasar Karanganyan, Trenggalek.

Sampai saat ini, produk punten milik Tamim selalu laku keras di pasaran, bahkan produk punten tidak pernah bersisa, tidak perlu lagi membawa pulang, produksi yang dilakukan pun semakin meningkat, penjualannya pun semakin lancar dan stabil. Masyarakat Trenggalek, khususnya yang di Pasar Karanganyan, mulai mencari produk punten buatan Tamim tersebut. Di masa pandemi seperti

ini pun tidak banyak berpengaruh terhadap penjualan punten miliknya, penjualannya masih cukup lancar dan stabil.

Tamim pernah mengalami ketakutan di awal pandemi tahun lalu karena pemerintah ada rencana akan menutup sementara pasar tradisional, penutupan pasar akan sangat membawa dampak buruk bagi pelaku usaha kecil yang target penjualannya di pasar tradisional. Seiring berjalannya waktu dan masyarakat sudah patuh terhadap protokol kesehatan, pasar dapat beroperasi dengan normal, begitupun dengan penjualan punten milik Tamim. Tamim berharap ke depannya penjualan produk punten buatannya tetap stabil dan selalu lancar. Tamim tidak pernah menargetkan usaha dan penjualan miliknya bertambah dengan sangat besar karena Tamim sudah cukup bersyukur dengan apa yang didapatkannya sekarang.

Begitulah sekilas cerita dari Tamim sebagai pelaku usaha kecil produk punten dengan segala lika-liku yang dialaminya dalam mengembangkan usahanya.



UMKM KULINER AYAM GORENG KENTUCKY DESA KARANGREJO

Oleh: Agung Setyo Pambudi

Desa Karangrejo adalah salah satu desa di Kecamatan Kampak, Kabupaten Trenggalek, Povinsi Jawa Timur. Di bagian barat Kabupaten Trenggalek berbatasan langsung dengan Kabupaten Pacitan, dan Kabupaten Tulungagung di bagian timurnya. Desa Karangrejo merupakan salah satu desa di Kecamatan Kampak dengan banyak kearifan lokal budaya dan masyarakatnya. Selain itu, juga banyak potensi alam yang terkenal seperti cengkeh, kelapa, dan durian yang ditanam di hutan warga dan juga kapulaga di kebun-kebun warga, serta banyak juga UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang dikelola oleh masyarakat desa.

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

Modal merupakan salah satu pembeda antara UMKM dengan unit usaha besar karena umumnya UMKM menggunakan modal usaha yang lebih kecil jika dibandingkan dengan unit-unit usaha besar. Sementara itu, dalam hal pemasaran juga memiliki perbedaan yang cukup signifikan, dimana pemasaran UMKM meliputi wilayah yang cukup sempit, sedangkan pemasaran usaha besar memiliki wilayah yang relatif lebih luas, bahkan sampai menyentuh pasar-pasar internasional (ekspor).

Dalam pelaksanaannya, UMKM tentunya juga mengalami pasang surut. Seperti pada akhir-akhir ini, banyak sekali UMKM yang mengalami kendala yang cukup berarti dalam operasional usahanya, tetapi juga ada yang justru mengalami keuntungan, hal tersebut disebabkan karena adanya pandemi Virus *Corona* atau COVID-19. Adanya pandemi seperti sekarang ini, menuntut para pelaku UMKM untuk melakukan inovasi kreatif mungkin agar tidak mengalami penurunan penghasilan yang tajam atau bahkan tutup sementara maupun permanen. Para pelaku usaha juga dituntut untuk lebih inovatif agar usahanya bisa bertahan di tengah kondisi seperti ini.

Desa Karangrejo memiliki potensi UMKM yang cukup beraneka macam, mulai dari bahan makanan pokok, bahan bangunan, *sawmill*, warung makan, industri tempe rumahan, industri tahu rumahan, peternakan ayam pedaging, peternakan ayam petelur, dan juga berbagai usaha jualan olahan makanan atau usaha kuliner seperti ayam goreng *kentucky*, bakso, dan sebagainya. Cukup banyak UMKM yang dikelola sedemikian rupa di desa ini untuk membantu menyangga perekonomian masyarakat

desa. Selain itu, adanya UMKM sendiri juga bisa sebagai alternatif lapangan pekerjaan bagi masyarakat di desa ini.

Salah satu UMKM yang ada di Desa Karangrejo adalah usaha kuliner ayam goreng *kentucky*. Pak Mahfudz adalah salah satu pelaku usaha ini, beliau menjalankan usaha ini sudah cukup lama, kurang lebih sudah berjalan sekitar 4 atau 5 tahun yang lalu. Awalnya, usaha ini dimulai oleh saudaranya yang waktu itu sedang bingung mencari lapangan pekerjaan, akhirnya mendapat ide untuk mencoba membuat ayam goreng tepung. Usaha yang berawal dari coba-coba ini, pelan-pelan namun pasti, terus mengalami peningkatan hingga bisa seperti sekarang. Yang awalnya hanya memakai satu gerobak dengan etalase sederhana saja untuk berjualan, kini sudah memiliki 5 gerobak yang masing masing dikelola oleh saudara dan tetangganya.

Perlengkapan yang digunakan dalam menjalankan usaha ini antara lain gerobak dengan etalase sederhana, penggorengan ukuran besar, kompor dan tabung gas, baskom, tenda sederhana untuk gerobak yang berada di tempat terbuka, serta beberapa kursi untuk memberikan kenyamanan bagi pembeli yang sedang menunggu.

Usaha ini setiap harinya menghabiskan beberapa kilo daging ayam segar yang dibeli langsung dari peternak ayam pedaging yang ada di Desa Karangrejo, bahkan sampai ke luar desa jika kesulitan mencari ayam yang sesuai. Ayam yang telah didapat, selanjutnya segera disembelih dan dicabuti bulunya, kemudian dipotong menjadi beberapa bagian. Potongan daging ayam, tepung dan bumbu ayam goreng sudah dipersiapkan dari sebelumnya sehingga waktu berjualan beliau tinggal

melumuri potongan daging ayam dengan bumbu dan tepung untuk selanjutnya digoreng dalam penggorengan menggunakan minyak yang sudah panas.

Meskipun tidak sama dengan ayam goreng yang ada di restoran-restoran seperti, *KFC* dan lain-lain, namun ayam goreng ini memiliki cita rasa tersendiri yang membuat pembeli menyukainya, hingga tak jarang ada beberapa pembeli langganan yang setiap hari selalu membeli ayam goreng tepung meskipun hanya 2-3 potong. Selain itu, juga ada beberapa pembeli yang memesan ayam goreng tepung dengan jumlah yang cukup banyak untuk keperluan acara keluarga, hajatan, dan sebagainya.

Untuk harga, dihitung berdasarkan harga beli bahan ayam goreng dan keuntungan yang ingin diperoleh. Biasanya per potong daging ayam dijual dengan harga Rp 2.500,- sampai dengan Rp 3500,- dan Rp 500 sampai dengan 2500 untuk ceke ayam dan sayap. Harga jual ayam goreng tepung biasanya menyesuaikan tempat berjualan. Untuk tempat yang cukup strategis dan diperkirakan memiliki daya jual tinggi maka harga jual ayam goreng tepung bisa lebih tinggi.

Menurut cerita beliau, kesulitan ataupun tantangan dalam menjalankan usaha tersebut adalah jika harga daging melonjak tinggi karena hal tersebut juga akan mempersulit untuk mendapatkan stok daging ayam dan mau tidak mau harus memilih antara memperkecil ukuran potongan daging ayam tetapi dijual dengan harga tetap atau menaikkan harga jual per potongnya dengan ukuran tetap. Selain itu, juga semakin banyaknya pelaku usaha sejenis yang mulai bermunculan, “ya namanya usaha pasti ada saja mudah dan sulitnya, saingan juga ada, tapi saya

punya pedoman bahwa larismu tidak akan mengganggu rezekiku dan larisku tidak akan mengganggu rezekimu, intinya rezeki sudah ada yang yang mengatur” seperti itu tutur beliau kepadaku.

Apalagi di masa pandemi seperti saat ini, usaha beliau ini juga mendapatkan dampak yang cukup signifikan dengan adanya program pembatasan sosial atau PSBB dan yang sekarang menjadi PPKM. Karena menurut beliau, selama masa pembatasan sosial, para pembeli ayam goring tepung miliknya menurun drastis jika dibandingkan dengan hari-hari sebelum pandemi. Selain itu, beliau juga sedikit takut karena setiap hari selalu melakukan kontak langsung dengan pembeli.



BERAWAL DARI JUAL BAJU ANAK, UMKM INI BERHASIL RAIH OMZET JUTAAN

Oleh: Alfi Mufidatul Munna

Tema yang diambil kelompok KKN VDR 093, yakni Potensi UMKM. Sebenarnya juga ada beberapa tetangga saya yang memiliki usaha seperti usaha perkayuan, produksi tahu, dan produksi tempe. Namun saya merasa sungkan jika bertanya-tanya mengenai usaha mereka. Akhirnya, setelah berpikir panjang saya menemukan pencerahan bahwa akhirnya saya akan menulis tentang UMKM yang dimiliki ayah teman saya, yakni usaha konveksi.

Teman saya bernama Dava Gladi Tata, dia seorang mahasiswa semester 3 di Politeknik Penerbangan Surabaya dan ayahnya adalah pemilik konveksi. Saya menghubungi Dava terkait rencana saya yang ingin bertanya-tanya mengenai konveksi ayahnya, dia mengizinkan saya untuk bertanya-tanya dan dia juga akan membantu agar tugas saya dapat cepat dikerjakan dan selesai tepat waktu. Kami akhirnya merencanakan pertemuan agar komunikasi dapat lebih mudah.

Saya berangkat menyusuri jalan Desa Karangrejo yang memiliki pemandangan indah, sepanjang jalan Desa

Karangrejo diapit oleh persawahan dan pegunungan sehingga sejauh mata memandang yang ada hanya pegunungan dan sawah yang rimbun serta hijau. Jarak rumah saya sampai rumah teman saya sekitar lima kilometer dan biasanya saya tempuh dengan waktu sekitar sepuluh menit, namun karena masih pagi, saya menurunkan laju motor karena hawa dingin terasa sampai menusuk kulit, persawahan yang masih berembun juga indah sekali dipandang sehingga saya berhenti sejenak dan mengambil beberapa foto.

Sampai di rumahnya yang beralamat di RT 06 RW 22 Desa Bendoagung, Kecamatan Kampak, Kabupaten Trenggalek, saya disuguhi teh hangat. Ditemani dengan teh hangat, di situ saya sambil mengajukan pertanyaan-pertanyaan wawancara saya, pertanyaan pertama yang saya lontarkan yakni “apa nama konveksi yang Anda sedang kelola ini?” kemudian beliau menjawab, “nama konveksinya adalah *Acera Convection*, konveksi ini saya dirikan beberapa tahun yang lalu karena ada beberapa alasan. Nama saya Sukidi Raharjo, lahir di Trenggalek, 25 Maret 1972”.

Awalnya, Bapak Sukidi Raharjo menjual baju anak-anak yang diambil dari penjual lain selama beberapa tahun. Kemudian dia berpikir bahwa ketika dia terus-menerus mengambil baju dari penjual lain, pasti akan ada masa ketika bajunya tersebut kehabisan stok, telat produksi, atau mengalami hal-hal yang tidak diinginkan lainnya, yang dapat menyebabkan Bapak Sukidi Raharjo ini mau tidak mau harus menganggur selama menunggu tersedianya stok lagi. Berangkat dari hal tersebut, Bapak Sukidi Raharjo berinisiatif untuk mendirikan usaha konveksi sendiri.

Karena jika memiliki usaha sendiri, pastinya tidak akan ada kendala menganggur menunggu stok tersedia.

Akhirnya, pada tahun 2004 Bapak Sukidi Raharjo mendirikan usaha konveksi sendiri yang diberi nama *Acera Convection*. Nama *Acera Convection* ini diambil berdasarkan pemikiran Bapak Sukidi Raharjo sendiri dan tidak ada makna khusus di dalamnya, asal *nyeplos* saja katanya. Tahun 2004 sampai 2021 bukanlah waktu yang sebentar, namun ketika saya mencoba bertanya ke tetangga Bapak Sukidi di mana *Acera Convection*, mereka menjawab tidak tahu, namun ketika saya bertanya di mana tempat konveksi, mereka akan mengarahkan saya ke rumah Bapak Sukidi ini. Kesimpulannya, tetangga mereka mengerti jika ada usaha konveksi di rumah Pak Sukidi, namun mereka tidak mengerti jika nama konveksi tersebut adalah *Acera Convection*. Karena jika saya lihat memang tidak ada banner, spanduk, atau petunjuk-petunjuk lain yang menunjukkan identitas konveksi tersebut sehingga tidak aneh jika orang-orang sekitar bahkan tetangga dekatnya saja tidak mengetahui jika konveksi tersebut memiliki nama *Acera Convection*.

Bapak Sukidi memulai usaha konveksi ini dulunya bermodalkan uang Rp 2.500.000,- (dua juta lima ratus ribu rupiah) sampai sekarang mencapai penghasilan per bulan antara Rp 1.000.000,- (satu juta rupiah) sampai dengan Rp 2.000.000,- (dua juta rupiah), tergantung keadaan pasar. Jika pasar ramai maka penghasilannya bisa mencapai Rp 2.000.000,- bahkan lebih dari itu.

Acera Convection ini berada di rumah Bapak Sukidi sendiri, yakni bertempat di RT 06 RW 22 Desa Bendoagung, Kecamatan Kampak, Kabupaten Trenggalek. Jika dari

perempatan Pasar Kampak, belok ke barat sekitar satu kilometer sampai Puskesmas Kampak, kemudian di pertigaan barat Puskesmas belok ke arah utara sekitar lima ratus meter, rumah Bapak Sukidi berada di timur jalan, paling pojok.

Awal mulanya, konveksi bapak Sukidi ini dijalankan sendiri, namun seiring berjalannya waktu karena mulai banyak pesanan yang masuk, Pak Sukidi mempekerjakan lima karyawan dan sampai sekarang Pak Sukidi sudah memiliki 23 karyawan yang bekerja di konveksinya. Pengerjaan di *Acera Convection* ini dibagi menjadi dua fase, yakni yang pertama fase pemotongan atau pembentukan *design*, dari yang awalnya berupa gulungan kain, dipotong sesuai dengan ukuran baju. Fase pemotongan ini dilakukan di tempat, yakni di rumah Bapak Sukidi. Kemudian fase kedua, yakni fase penjahitan atau menyatukan potongan kain sampai bisa dikatakan menjadi baju. Proses penjahitan ini biasanya dilakukan di tempat, namun ada juga karyawan yang membawa potongan kain tersebut pulang untuk dijahit di rumah, khususnya bagi yang memiliki alat jahit sendiri.

Bahan-bahan kain yang digunakan diambil dari Tulungagung. Setiap harinya, *Acera Convection* ini memproduksi celana dan baju sekitar 100-200 potong, di konveksi ini lebih fokus kepada produksi baju dan celana *training*. Namun, selain memproduksi baju dan celana *training*, *Acera Convection* juga memproduksi kaos untuk pakaian sehari-hari. *Acera Convection* ini juga dapat menerima pesanan berupa *custom* kaos, celana, dan sablon. Untuk pemasaran yang dilakukan *Acera Convection*, mereka memasarkan di Pasar Kampak. Produk dari Acera

Convection dititipkan kepada penjual-penjual baju yang ada di Pasar Kampak.

Istri dari Pak Sukidi bernama Bu Sunarmiati, Bu Sunarmiati ini juga ikut andil, dia juga ikut memasarkan produknya di pasar. Setiap hari, beliau menunggu kiosnya di pasar untuk menjual celana dan baju dari produksi konveksinya ini. Selain itu, juga ada penjual kaos ataupun celana yang mengambil produk dari *Acera Convection* untuk dipasarkan dengan berjualan keliling ataupun di toko-toko kecil.

Usaha Pak Sukidi ini bisa dibilang cukup lancar, buktinya mereka sudah mampu memberikan lapangan pekerjaan kepada orang-orang sekitar mereka. Pak Sukidi sebenarnya memiliki pemikiran untuk membuka cabang. sudah lama rencana ini ada di pikirannya, namun karena ada kendala, sampai sekarang cabang itu belum dapat terbentuk. Kendala tersebut dilatarbelakangi oleh masih kurangnya alat atau mesin jahit yang tersedia.

Pak Sukidi merintis usaha *Acera Convection* ini dari nol sehingga dia sendiri harus bisa tekun, sabar, dan konsisten untuk terus memproduksi dan berinovasi agar usahanya tersebut dapat berimbang dengan *trend* sekarang yang terus berganti-ganti.



GETHUK MILENIAL DI DESA TERPENCIL

Oleh: Chayatun Nufus

Pada saat ini, kasus COVID-19 di Indonesia telah meningkat drastis, banyak permasalahan ekonomi muncul di tengah masyarakat. Masalah ini diperparah dengan adanya anjuran pemerintah *lockdown* di daerah yang memiliki kasus COVID-19 tinggi, *work from home* (WFH), *social distancing*, dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Adanya pemberlakuan kebijakan tersebut memberikan dampak bagi masyarakat, baik masyarakat menengah ke bawah hingga kalangan elit. Kasus COVID-19 di Indonesia sempat melumpuhkan kegiatan ekonomi masyarakat. Dampaknya, perekonomian terganggu, negara-negara di dunia banyak menghentikan kegiatan produksinya, orang-orang dilarang bepergian sehingga ikut mempengaruhi sektor pariwisata, pendapatan individu, perusahaan, bahkan pendapatan negara pun ikut menurun. Karena itu, tidak hanya masyarakat secara pribadi yang merasakan imbasnya, tetapi seluruh sendi kehidupan, terutama karyawan perusahaan yang banyak dirumahkan.

Dalam kehidupan sehari-hari, manusia pasti selalu bersinggungan dengan hal ekonomi. Mulai dari memenuhi kebutuhan hidup, seperti sandang, pangan, dan papan. Semua itu berhubungan dengan ekonomi. Oleh karena itu,

negara juga mempunyai kebijakan tentang kesejahteraan perekonomiannya dan pertumbuhan ekonomi yang baik sehingga dapat membantu meningkatkan pembangunan nasional negara. Pemerintah berupaya memulihkan kondisi dengan mengeluarkan kebijakan baru, yaitu *new normal* (untuk daerah tertentu, yang memiliki kasus COVID-19 tidak terlalu tinggi). Pada saat *new normal*, masyarakat sudah bisa memulai kegiatan di luar rumah seperti biasa, tetapi tetap harus memperhatikan protokol kesehatan sesuai anjuran dari pemerintah, harus memakai masker, rajin cuci tangan, dan menjaga jarak. Kebijakan ini dilakukan sebagai upaya pemulihan sedikit demi sedikit perekonomian masyarakat.

Oleh karena itu, UMKM memiliki peranan penting dalam perkembangan perekonomian nasional dan penyerapan tenaga kerja. Proporsinya sebesar 99,99% dari keseluruhan pelaku usaha yang ada di Indonesia, hal tersebut menjadikan UMKM sebagai tulang punggung perekonomian sehingga berperan penting dalam pembangunan dan pertumbuhan ekonomi inklusif di Indonesia. Di era digital saat ini, UMKM dituntut untuk bisa memanfaatkan peluang ekonomi dan meningkatkan daya saing. UMKM berperan penting untuk membangun perekonomian Negara, terkhususnya terhadap ekonomi masyarakat sekitar untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari, terlebih di masa pandemi sekarang ini.

Usaha mikro merupakan usaha produktif milik orang perorangan atau badan perorangan yang memenuhi kriteria usaha mikro. Sebagaimana diatur di Undang-Undang, dengan kriteria aset maksimal 50 juta rupiah dan kriteria omzet maksimal 300 juta rupiah dalam satu tahun. Berbagai macam usaha mikro di masyarakat, seperti

produk bidang pertanian, perikanan, peternakan, industri makanan dan minuman, industri mebel, usaha pedagang kaki lima, usaha jasa perbengkelan, salon kecantikan, konveksi, dan sebagainya.

Keberadaan usaha mikro di Indonesia tentunya sangat banyak, salah satunya terletak di Kabupaten Blitar Jawa Timur. Usaha mikro di Kabupaten Blitar sendiri dari tahun ke tahun terus mengalami pertambahan dan perkembangan. Keberadaan usaha mikro telah banyak memberikan kontribusi terhadap pertumbuhan dari perekonomian di kabupaten Blitar serta penyerapan tenaga kerja. Salah satu usaha mikro tersebut berada di Kecamatan Udanawu - Kabupaten Blitar, tepatnya di Desa Tunjung, Kecamatan Udanawu, Kabupaten Blitar.

Usaha milik Ibu Umi Faiqoh ini merupakan usaha yang menggeluti bidang industri makanan olahan. Usaha ini terletak di perbatasan Desa Tunjung dengan Desa Bakung, Kecamatan Udanawu. "Saya menjalani usaha ini kurang lebih sudah berjalan selama 1 tahun" tutur Ibu Umi. Usahanya ini memproduksi produk olahan berupa *gethuk* gulung. Ibu Umi memilih produk olahan ini dengan tujuan *mengupgrade* makanan tradisional seperti *gethuk* yang sekarang ini hanya diminati oleh kaum tua menjadi makanan kekinian yang menarik kaum milenial untuk mencobanya.

Bahan pembuatannya sama seperti bahan pembuatan *gethuk* sebagaimana mestinya, "saya selalu menggunakan bahan-bahan berkualitas untuk proses pembuatannya. Kalau tidak dari ketela yang masih segar maka *gethuk* saya nanti menjadi jelek bentuknya dan rasanya akan berbeda" imbuhnya. "Dari segi rasanya sih, sama seperti rasa *gethuk*

pada umumnya. Di sini saya hanya memberikan pewarna makanan agar warnanya lebih menarik dan juga saya beri topping yang disukai anak-anak milenial zaman sekarang seperti keju, coklat, selai stroberi, selai anggur, dan berbagai selai lainnya yang sangat disukai oleh anak zaman sekarang ini” ujar beliau. Ibu Umi ini mendapatkan bahan dasar *gethuk* seperti ketela dari perkebunan ketela milik tetangga di sekitar rumahnya. “Saya itu selalu mencari ketela yang masih baru diambil dari tanahnya. Untungnya di sekitar rumah saya banyak yang punya perkebunan ketela, jadi saya mudah mendapatkan bahannya,” jelas Ibu Umi. Namun, ada kalanya perkebunan milik tetangganya ini kehabisan stok ketela yang sudah bisa dipanen maka Ibu Umi harus mencari bahannya di pasar yang letaknya cukup jauh dari tempat tinggalnya.

Proses pembuatan *gethuk* ini tidaklah lama. Proses pembuatannya dimulai dengan mengupas ketela dan mencucinya sampai bersih. Kemudian, ketela itu akan dikukus sampai matang selama kurang lebih 30 menit. Selama ketelanya masih di kukus, Ibu Umi beserta pegawainya yang masih berjumlah 3 orang ini akan menyiapkan peralatan dan bahan lainnya. Setelah matang, ketela akan di tumbuk sampai halus dan setelah itu ketela yang sudah halus akan diberi mentega dan juga gula serta tidak lupa menambahkan pewarna makanan seperti warna merah, hijau, dan coklat. Setelah tercampur rata, *gethuk* yang setengah jadi ini akan dipipihkan menggunakan penggiling manual “saya masih menggunakan penggiling manual karena menurut saya jika diling menggunakan mesin akan berbeda rasanya,” tuturnya. Setelah itu, *gethuk* yang sudah menjadi pipih itu akan digulung menjadi beberapa gulungan kemudian diiris menjadi beberapa

bagian. Proses inilah yang membuat tampilan *gethuk* menjadi berbeda dengan tampilan *gethuk* tradisional. Kemudian proses terakhirnya adalah pemberian *topping* dan pengemasan.

Harga jualnya pun sangat terjangkau, dimulai dari Rp 2.500,- untuk kemasan yang paling kecil sampai dengan harga Rp 5.000,- untuk kemasan besar. “Di sini saya tidak mematok harga tinggi karena saya juga berniat sedekah” tutur Ibu Umi. Alasan Ibu Umi mendirikan usaha ini adalah selain untuk menambah penghasilan juga untuk menambah lowongan kerja bagi masyarakat sekitar.

Saat ini, usaha mikro di Desa Tunjung, Kecamatan Udanawu, sudah mengalami pertambahan dan perkembangan. Peran pemerintah di sini juga sangatlah penting untuk memajukan usaha-usaha mini seperti ini. Biasanya, pemerintah akan memberikan pelatihan-pelatihan bagi pengusaha mikro ini agar usahanya bisa berkembang, tak terkecuali di desa-desa terpencil, seperti Desa Tunjung ini.



POTENSI UMKM DI DESA TUMPANG YANG DAPAT MENINGKATKAN PENDAPATAN PRIBADI MAUPUN PENDAPATAN DESA

Oleh: Salma Nurhani Salsabila

Dari Kota Blitar menuju Desa Tumpang dapat ditempuh dengan melewati Jalan Raya Tulungagung – Blitar sejauh kira-kira 15 km. Kita akan beberapa kali melewati perempatan. Dengan perjalanan sekira setengah jam, kita akan menemukan pasar tradisional yang mulai beranjak modern dengan ciri khas pertokoan di bagian depan dan beberapa lapak pedagang yang menjorok sedikit turun dari jalan raya. Jika datang dari arah Blitar, tak jarang kita akan menemui hamparan persawahan dan pertokoan. Jalannya cukup mulus, walau dapat diakui banyak sekali kerusakan yang hanya diperbaiki seadanya, bahkan terkadang masyarakat memperbaikinya dengan uang mereka sendiri. Jika sudah melewati pasar tradisional, sedikit berjalan ke arah timur kita akan menemui pusat Desa Tumpang, yaitu perempatan desa yang ditandai dengan berdiri kokohnya sebuah Tugu UKS yang khas berwarna coklat kehijauan.

Dahulunya, Desa Tumpang merupakan bagian dari wilayah Desa Jeblog yang konon pada tahun 1880 M terjadi

pemecahan wilayah menjadi 3 desa yang terdiri dari Desa Jeblog, Desa Tumpang, dan Desa Kendalrejo. Selanjutnya, Bapak Kasan Dikromo akhirnya dikukuhkan menjadi kepala desa pertama di Desa Tumpang pada tahun 1880 M sampai dengan tahun 1899 M. Desa Tumpang merupakan desa yang padat penduduk. Untuk tahun ini, diperkirakan jumlah penduduk di desa Tumpang mencapai lebih dari 5.000 orang. Sebagian besar dari mereka bermata pencaharian sebagai petani dan peternak. Itulah yang menjadi alasan mengapa Desa Tumpang walau berpenduduk padat tetapi masih memiliki lahan persawahan dan ruang terbuka.

Perkembangan perekonomian desa cukup stabil. Itu dikarenakan koordinasi antara desa dan masyarakat yang terjalin dengan baik. Sekiranya setiap tiga bulan sekali akan diadakan pelatihan untuk masyarakat yang memiliki Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar bisa memasarkan produk mereka dengan baik. UMKM di Desa Tumpang sendiri cukup bervariasi. Namun, kebanyakan dari UMKM tertuju pada sektor peternakan. Desa Tumpang sendiri memiliki sebutan “Deso Angon” yang maksudnya adalah desa yang menggembala (*angon*) hewan ternak.

UMKM di Desa Tumpang bekerja sama dengan BUMDes (Badan Usaha Milik Desa) yang baru saja di sahkan beberapa waktu lalu. Di bawah arahan BUMDes, UMKM yang terdaftar akan mendapat pelatihan dan fasilitas untuk memasarkan produk UMKM-nya. Setelah mengamati beberapa waktu, kebanyakan UMKM yang saya jumpai adalah peternakan ayam petelur dan peternakan kambing.

Seperti salah satu peternak ayam petelur bernama Gunawan. Beliau sudah beternak ayam terhitung enam tahun dari sekarang. Memang penjualan telur senantiasa mengalami kenaikan dan penurunan. Namun beliau memiliki inovasi lain, yaitu di bawah kandang ayam tersebut ia beri kolam berisi ikan lele untuk mereduksi bau tidak sedap yang disebabkan oleh kotoran ayam. Dan kebanyakan dari peternak ayam yang saya jumpai juga melakukan hal yang sama. Tentu saja ikan lele tersebut tidak dibuat untuk konsumsi, melainkan untuk dijual ke pemancingan. Namun, ada juga dari mereka yang membuat kotoran ayam itu sebagai pupuk untuk tanaman. Sayangnya, pada masa pandemi ini, penjualan telur menurun drastis. Banyak penjualan ke luar kota yang tidak bisa dijalankan karena adanya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di kota-kota yang menjadi tujuan penjualan mereka. Walau demikian, mereka masih bisa menjual hasil mereka di pasar lokal dan sekitar Kabupaten Blitar.

Di Desa Tumpang juga terdapat peternakan kambing. UMKM peternakan kambing mulai berkembang di desa Tumpang tiga tahun terakhir ini. Masih di bawah bimbingan BUMDes Desa Tumpang yang dinamai BUMDes Selo Angon Makmur, para peternak diberi pengetahuan tentang bagaimana cara mengolah bahan pakan ternak dengan sistem silase, cara menggemukkan kambing, cara pembibitan kambing, dan cara mengolah limbah ternak. Dengan adanya pengarahan dan sosialisasi itu, sangat memudahkan para peternak untuk merawat kambing-kambingnya. Selain itu, dengan bekerja sama dengan BUMDes, mereka akan memiliki kemudahan untuk menjual hasil ternaknya.

Selain beternak, Desa Tumpang juga memiliki pertanian sebagai salah satu komoditas utama. Mayoritas petani di Desa Tumpang menanam tanaman pokok seperti padi dan jagung. Namun, beberapa waktu ini juga ada beberapa orang yang mulai menanam tembakau. Kebanyakan dari mereka melakukan sistem penanaman “Tumpang Sari”. Tumpang sari maksudnya adalah dalam satu lahan tidak hanya ada satu jenis tanaman yang ditanam, namun juga jenis tanaman lain. Misalnya, dalam satu petak sawah ditanami jagung dan cabai. Sistem penanaman seperti itu tentu saja memiliki manfaat yang sangat besar. Petani bisa mendapatkan hasil yang lebih menguntungkan dengan dua jenis tanaman yang dipanen dalam waktu bersamaan.

Di Desa Tumpang juga terdapat tradisi “Wedhus Khendit”. Ini adalah sebuah tradisi dimana warga yang memiliki lahan pertanian akan menyembelih kambing dengan *kendhit* (tali di perutnya) di tempat yang disebut *cangkringan* untuk menolak bala (*pageblug*) ketika musim tanam datang. Selain menyembelih kambing, mereka juga mengadakan *selamatan* (tasyakuran) yang bertujuan untuk mendoakan agar tanaman di persawahan mereka terhindar dari kerusakan dan menghasilkan hasil panen yang baik. Warga Desa Tumpang masih menjaga tradisi tersebut hingga sekarang.

Tentunya dibutuhkan inovasi untuk meningkatkan UMKM desa di zaman modern ini. Begitu pula upaya desa Tumpang untuk meningkatkan hasil dari UMKM masyarakatnya. Tak jarang, desa melakukan pelatihan untuk warga yang bertujuan untuk memberi pengetahuan bagaimana bisa mendapatkan hasil yang menjanjikan

melalui usaha kecil mereka. Banyak UMKM yang berhasil berkembang dengan adanya pelatihan-pelatihan tersebut.

Salah satu contoh UMKM di sini adalah usaha batik milik salah satu warga yang bernama Binti. Beliau memulai usahanya setelah mendapatkan beberapa pelatihan dari desa. Usaha batik ini dimulai sekitar dua tahun lalu. Walaupun pasarnya masih lokal, di Desa Tumpang, namun dengan adanya kerjasama dengan BUMDes, UMKM milik Bu Binti ini berkembang cukup pesat. Saat ini, usaha batik itu masih menggeluti batik tulis dan cap. Motif khususnya adalah motif natural dengan gambar pohon pisang yang menjadi salah satu simbol Desa Angon (Desa Tumpang).

Selain UMKM berbasis produk industri, peternakan, maupun pertanian, Desa Tumpang memiliki badan usaha kecil yang berjalan di bidang kuliner. Seperti misalnya keripik pisang, rempeyek, opak gambir, kerupuk matahari, tape singkong, dan beberapa warung yang menjual masakan. Mereka berkoordinasi dengan pemerintah desa di bawah BUMDes untuk mendaftarkan UMKM mereka agar bisa dibina dan mendapatkan bantuan dana untuk UMKM-nya.

Tentunya, dengan adanya pandemi COVID-19 ini mempersulit keadaan ekonomi. Pembatasan di berbagai sektor, pembatasan jam buka, dan yang lainnya. Tentunya UMKM harus lebih berusaha lagi untuk memasarkan produknya. Dengan adanya keselarasan antara UMKM dan desa, tentu akan menghasilkan pendapatan yang maksimal dan bermanfaat bagi kedua belah pihak.



POTENSI UMKM JAJANAN TRADISIONAL BERBAHAN SINGKONG DI DESA SUKOREJO WETAN SELAMA PANDEMI COVID-19

Oleh: Zulfa Ulin Nuha

Semenjak adanya pandemi Virus *Corona* (COVID-19), masyarakat di Desa Sukorejo Wetan banyak sekali yang mengalami penurunan pendapatan bahkan tak jarang juga yang kehilangan pekerjaannya. Seperti salah satu pasangan suami istri yang bernama Yuni Mukaromah dan Rudi Basor Handayani. Ibu Yuni Mukaromah yang biasa dipanggil dengan sebutan Yuni, saat ini berusia 32 tahun, lahir di Campurdarat pada tanggal 11 November 1989, tetapi semenjak menikah akhirnya beliau memutuskan untuk tinggal bersama suaminya di Desa Sukorejo Wetan. Sedangkan bapak Rudi Basor Handayani saat ini berusia 39 tahun, asli warga Desa Sukorejo Wetan dan lahir pada tanggal 8 Mei 1982. Pasangan suami istri ini tinggal di salah satu dusun yang ada di Desa Sukorejo Wetan, yaitu Dusun Cemenung. Dusun Cemenung ini lumayan terkenal karena adanya Gunung Cemenung dan tepat di depan gunung ini ada salah satu peninggalan Zaman Belanda, yaitu Cerobong Belanda. Lokasi rumah Bu Yuni dan Pak Rudi ini tidak jauh dari Gunung Cemenung, hanya memerlukan waktu 5 menit untuk menuju rumahnya. Rumahnya berada

di pedesaan yang dikelilingi gunung dan ladang. Pasangan suami istri ini bekerja pada bidang seni, Bu Yuni adalah seorang penyanyi dan Pak Rudi adalah seorang musisi *elektun*.

Saat Tulungagung menerapkan sistem PSBB pada bulan April 2020 lalu, pasangan suami istri ini terpaksa harus berhenti bekerja selama berbulan-bulan yang menyebabkan mereka tidak mendapatkan penghasilan sepeser pun. Hal ini membuat mereka merasa pusing tidak memiliki penghasilan, dan akhirnya mereka memutar otak tentang bagaimana caranya mendapatkan penghasilan dari rumah. Akhirnya, Ibu Yuni mempunyai ide, yaitu membuat makanan yang simpel, bahannya murah, dan digemari banyak orang. Ibu Yuni merasa bahan yang murah dan biasa menghasilkan banyak kreasi makanan adalah singkong, akhirnya beliau mengingat bahwa orang tuanya setiap lebaran biasanya membuat jajanan tradisional yang terbuat dari singkong, salah satunya adalah “walangan”, akhirnya beliau mencoba merundingkan idenya yang ingin berjualan jajanan tradisional “walangan” bersama suaminya. *Walangan* adalah jajanan tradisional yang terbuat dari singkong yang diparut, lalu digoreng dengan gula merah. Mereka mencoba membuat jajanan ini pada awal bulan Juni, namun ternyata tidak semudah yang dibayangkan. Berkali-kali gagal mencoba, akhirnya bisa menemukan resep paten yang layak dijual. Penjualan ini awalnya hanya melalui *online*, yaitu dipasarkan melalui *story* WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Namun, tanpa disangka, ternyata banyak sekali yang berminat untuk membeli jajanan tradisional *walangan* ini. Dari sinilah awal mula UMKM ini berdiri, yang dinamai dengan “Camilan Istimewa Walangan Mak Tun”.

Jajanan tradisional *walangan* ini sudah mulai berkembang di mana-mana. Setiap harinya mereka mengolah ketela 60-70 kg untuk membuat *walangan*. Karyawannya pun juga semakin bertambah, total karyawan yang ada saat ini sebanyak 7 orang, padahal dulunya hanya dikerjakan oleh Pak Rudi dan Bu Yuni bersama satu saudaranya. Sekarang, jajanan ini tidak hanya dijual lewat *online* saja, tetapi juga tersedia di beberapa toko dan tempat wisata. Mereka juga mempunyai beberapa sales yang siap mengantar jajanan ny di beberapa daerah. Selain itu, mereka juga melayani pesanan untuk berbagai acara. Tentu saja dari penjualan *walangan* ini sangat membantu perekonomian pasangan suami istri yang sempat anjlok akibat dari pandemi COVID-19.

Karena harga jualnya yang sangat terjangkau, jajanan *walangan* ini masih terus laris manis. Ada beberapa varian harga yang disediakan, mulai dari harga Rp 5.000,- berisi 13 *walangan* dengan cetakan kecil, harga Rp 10.000,- berisi 12 *walangan* dengan cetakan besar, dan harga Rp 15.000,- berisi 20 *walangan* dengan cetakan besar. Kini, jajanan *walangan* juga sudah dijadikan sebagai jajanan oleh-oleh khas Tulungagung karena tersedia di beberapa tempat wisata, antara lain wisata Nangkula Park, Pantai Gemah, Pantai Sine, dan Pantai Popoh. Saat in, Bu Yuni dan Pak Rudi sedang mengusahakan agar produknya ini bisa mendapatkan nomor izin PIRT dari Dinas Kesehatan untuk menjamin kebersihannya.

Setelah merasa jajanan *walangan* ini laku, Bu Yuni mencoba membuat produk baru yang bahannya juga dari singkong, yaitu keripik singkong. Sama halnya dengan jajanan *walangan*, keripik singkong ini juga sempat mengalami kegagalan saat masa percobaan pembuatan.

Setelah selesai digoreng ternyata keripiknya masih sangat keras dan rasanya masih kurang. Tapi kegagalan ini tidak membuat Bu Yuni merasa patah semangat, akhirnya beliau mencoba untuk mencari informasi melalui sosial media dan juga bertanya kepada orang-orang yang sudah pernah berhasil membuat keripik singkong. Akhirnya beliau berhasil menemukan cara supaya keripiknya tidak keras.

Keripik singkong ini juga sedikit lebih berbeda dengan yang lainnya karena adanya varian rasa yang bermacam-macam dan bahkan pembeli pun juga bisa *request* varian rasa, antara lain ada rasa balado, sapi panggang, keju, ayam bakar, jagung manis, dan *original*. Harganya pun dibuat semurah mungkin agar dapat memikat pembeli tetapi rasa tetap bisa terjamin. Keripik singkong ini dijual mulai dari harga Rp 2.000,- untuk ukuran kecil, harga Rp 5.000,- untuk ukuran sedang, dan harga Rp 10.000,- untuk ukuran besar. Dengan harga tersebut, pembeli sudah bisa menikmati keripik singkong dengan berbagai macam varian rasa. Proses penjualannya juga dimulai dari *online* dulu supaya bisa melihat apakah banyak yang tertarik dengan keripik singkong ini. Ternyata justru keripik singkong ini banyak sekali peminatnya mulai dari kalangan anak-anak, remaja, dewasa, dan orang tua sehingga membuat Bu Yuni memutuskan untuk menitipkan keripiknya ini di beberapa toko, angkringan, dan tempat wisata.

Ada juga produk yang masih baru-baru ini *launching*, yang diberi nama “Q-tela Crispy”. Masih sama, berbahan ubi jalar. Jajanan ini paling disukai oleh remaja. Pembuatannya juga sangat mudah hanya ketela diparut saja dan langsung digoreng. *Q-tela Crispy* ini juga memiliki varian rasa yang sama dengan keripik singkong.

Dengan adanya UMKM ini, bisa membantu pemerintah untuk meningkatkan ekonomi masyarakat dengan cara merekrut karyawan. Selain itu, dari produk jajanan ini juga bisa membuat Kabupaten Tulungagung terkenal dengan kekreatifan masyarakatnya. Harapan ke depannya dari UMKM ini, semoga bisa lebih terus maju dan berkembang, bisa membuat pabrik, dan merekrut lebih banyak lagi karyawan agar mengurangi pengangguran yang ada di Kabupaten Tulungagung. Semoga UMKM jajanan tradisional yang berbahan singkong bisa terus mengeluarkan berbagai macam produk yang disukai oleh semua kalangan.



POTENSI UMKM DI DESA NGADI

Oleh: Niken Atika

Desa Ngadi merupakan salah satu dari sekian banyak desa yang ada di Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur. Desa Ngadi memiliki luas sekitar 43.102,3 *ha*². Desa Ngadi menempati wilayah bagian paling selatan dari Kabupaten Kediri, tepatnya berbatasan langsung dengan Desa Jeli, Kecamatan Karangrejo, Kabupaten Tulungagung. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Ngetrep, sebelah timur berbatasan dengan Sungai Brantas, sedangkan sebelah utara berbatasan dengan Desa Kranding. Di Desa Ngadi terdapat empat dusun, antara lain Dusun Tambak, Dusun Babal, Dusun Setono Pundung, dan Dusun Ngadi; serta terdapat 23 RT dan 11 RW. Jumlah penduduknya kurang lebih sebanyak 5.000 jiwa. Pada saat ini, Desa Ngadi dipimpin oleh Bapak Drs. Basuki Eko Margono. Beliau menjabat sebagai Kepala Desa Ngadi sejak tahun 1999 sampai sekarang.

Desa Ngadi memiliki beberapa sarana dan prasarana yang dapat dimanfaatkan oleh penduduk setempat. Adapun jumlah sarana dan prasarana di Desa Ngadi, antara lain kantor Kepala Desa Ngadi, aula, sarana ibadah, sarana pendidikan, jalan, dan lapangan. Ada berbagai potensi UMKM yang ada di Desa Ngadi, diantaranya adalah dari sektor pertanian, sektor perikanan, sektor

pariwisata, dan sektor peternakan. Sektor pertanian menjadi potensi terbesar yang dimiliki Desa Ngadi karena sebagian besar penduduk di Desa Ngadi bermata pencaharian sebagai petani.

Yang pertama adalah potensi sektor pertanian, potensi sektor pertanian ini merupakan potensi terbesar atau potensi yang menjadi unggulan di Desa Ngadi. Mayoritas petani di Desa Ngadi cenderung mengkonsumsi hasil panen mereka sendiri untuk keperluan sehari-hari, serta di Desa Ngadi juga mempunyai potensi dalam sumber daya manusia yang cukup untuk memenuhi kebutuhan pangan di Desa Ngadi. Lahan yang terbilang masih luas dan subur, terutama di Dusun Setono Pundung dapat dijadikan aset yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan perekonomian warga. Pertanian di Desa Ngadi termasuk merata karena mayoritas penduduk Desa Ngadi berprofesi sebagai petani. Para petani yang ada di Desa Ngadi adalah profesi turun-temurun yang sudah dilakukan sejak nenek moyang, misalnya sawah yang dijalankan oleh petani sekarang itu merupakan sawah dari orang tuanya atau nenek dan kakeknya terdahulu.

Mayoritas petani menanam tanaman seperti padi, jagung, ketela, cabai, terong, dan lain-lain. Sebagian petani bercocok tanam menyesuaikan dengan keadaan. Ketika musim hujan, mayoritas menanam padi, dan ketika musim kemarau, para petani menanam jagung. Ketika musim hujan bisa untung atau malah merugi, terkadang juga bisa rugi karena padi yang mereka tanam tenggelam oleh air hujan yang terlalu deras, sehingga tidak sempat memanen padi. Dalam potensi pertanian ini, yang menjadi kendala adalah cuaca. Untuk mengatasi hal tersebut, kelompok petani yang ada di Desa Ngadi ini berupaya melakukan

pelatihan untuk meminimalisasi kemungkinan kerugian yang dialami petani.

Yang kedua adalah sektor perikanan, Di desa Ngadi terdapat macam-macam budidaya ikan, seperti ikan lele, gurami, nila, dan lain-lain. Mayoritas penduduk Desa Ngadi membudidayakan ikan lele. Budidaya ikan lele untuk usia panen berkisar antara 3 sampai dengan 4 bulan. Biasanya, menggunakan kolam semen maupun kolam terpal. Untuk setiap kolam atau terpal, biasanya bisa menampung kurang lebih 6.000 sampai dengan 7000 ekor ikan lele. Untuk pakannya sendiri, biasanya menyetok dari pabrik, sedangkan pupuk untuk menjaga kesuburan kolamnya menggunakan pupuk yang berasal dari kotoran ayam.

Potensi ketiga yang dimiliki oleh Desa Ngadi adalah potensi sektor pariwisata. Di Desa Ngadi terdapat potensi wisata kuliner dan wisata religi. Untuk wisata kuliner adalah “Wisata Jajanan Ndeso Sor Pring” di Desa Ngadi, Kecamatan Mojo, yang diresmikan oleh Kepala Dinas Pariwisata Kabupaten Kediri, yaitu Bapak Adi Suwignyo, pada tanggal 13 Januari 2019. Tanah yang digunakan seluas lebih dari satu hektar kini digunakan sebagai tempat “Wisata Jajanan Ndeso Sor Pring”. Tanah tersebut merupakan tanah milik 14 orang warga setempat. Sebelum dijadikan sebagai tempat wisata, lokasi itu adalah hutan bambu (*pring*) yang tidak terawat.

Menurut Jaselan, selaku sekretaris desa sekaligus ketua panitia “Wisata Jajanan Ndeso Sor Pring” Desa Ngadi, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri, beliau mengatakan bahwa sebelum diadakan peresmian “Wisata Jajanan Ndeso Sor Pring”, masyarakat melakukan gotong

royong untuk membersihkan lokasi yang akan dijadikan tempat wisata. Jaselan menambahkan bahwa “Wisata Jajanan Ndeso Sor Pring” diadakan atas swadaya dari dana masyarakat dan akan dibagikan setiap satu bulan sekali dengan sistem bagi hasil antara pemilik lahan dan panitia. Setiap satu bulan sekali, diadakan pertemuan antara panitia dengan warga untuk membahas hal tersebut. Begitu juga dengan lahan warga yang dijadikan sebagai lahan tempat parkir, semuanya menggunakan sistem bagi hasil.

Berbagai jenis makanan ditawarkan, kurang lebih 78 pedagang di “Wisata Jajanan Ndeso Sor Pring”, diantaranya *thiwul* goreng, *thiwul* kikil, nasi jagung, sate tahu, pecel, pecel tumpang, *cenil*, es jagung, es dawet, *bothok* teri, *bothok* mlandingan, serta beberapa minuman dan makanan lainnya. Tidak hanya itu, tempat wisata tersebut juga menyediakan berbagai fasilitas lain, diantaranya panggung musik, beberapa tempat duduk, tempat main untuk anak yang terbuat dari bambu (*pring*), toilet, dan spot foto yang *instagramable*.

Selanjutnya adalah potensi wisata religi, yang tepatnya berada di Dusun Tambak, Desa Ngadi, yaitu Makam *Auliya'* Tambak. Dalam makam tersebut terdapat makam K. H. Chamim Djazuli atau terkenal dengan Gus Miek. Tidak hanya itu, ada makam yang sudah ada jauh sekali sebelum makam K. H. Hamim Djazuli, terdapat tiga makam tertua yang diyakini merupakan tokoh penyebar ajaran agama islam yang berada di Desa Ngadi zaman dahulu, tiga tokoh tersebut dimakamkan dalam satu area dengan Mbah Ageng Makom Tigo Tambak. Tiga tokoh tersebut adalah Syekh Maulana Abdul Qodir Khoirih Iskandarriah, Syekh Maulana Abdulloh Sholeh dari

Istanbul Turki, dan Syekh Maulana Muhammad Herman Arumah. Saat ini, di Makam *Auliya'* Tambak ini ada kurang lebih 22 ulama yang dimakamkan di sana. Dan saat ini, makam *Auliya'* yang terletak di antara perbatasan Kabupaten Kediri dan Kabupaten Tulungagung atau 40 km dari kota Kediri itu selalu menjadi rangkaian tujuan peziarah dari berbagai daerah.

Kemudian untuk yang ke-empat adalah potensi di sektor peternakan, yang meliputi peternakan ayam petelur yang nantinya telur tersebut dikirim ke kota atau kabupaten di luar Kediri. Antara sektor pertanian dan peternakan mengalami hubungan yang saling menguntungkan. Peternak membeli jagung dari petani untuk dijadikan pakan. Untuk harga beli jagung dihargai sama dengan harga beli yang ada di pasar. Jadi, petani sebagian lebih memilih menyetorkan atau menjual jagung mereka ke peternak ayam. Namun, peternakan yang ada di Desa Ngadi ini hanya ada satu sehingga tidak mampu menampung semua jagung yang ditanam oleh petani yang ada di Desa Ngadi sehingga petani lainnya menjual ke pengepul lain.

Itulah berbagai potensi yang ada di Desa Ngadi, Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri. Tidak dapat dipungkiri bahwa peran pemerintah di dalam mengembangkan berbagai potensi yang dimiliki Desa Ngadi sangat diperlukan. Tidak hanya itu, peran masyarakat yang turut andil dalam menjalankan berbagai potensi UMKM yang ada di Desa Ngadi juga sangat berpengaruh. Diharapkan masyarakat Desa Ngadi beserta pemerintah desa tetap berjalan beriringan agar potensi UMKM yang ada di Desa Ngadi menjadi lebih berkembang lagi.



POTENSI UMKM DESA KANIGORO

Oleh: Desy Zuanita Subekti

Desa Kanigoro merupakan desa yang berada di Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur. Desa Kanigoro terdiri dari dua dusun, yaitu Dusun Jatirejo dan Dusun Jagalan. Desa Kanigoro ini terletak di sebelah selatan Desa Krandang, di sebelah utara Desa Bendosari, di sebelah barat Desa Bendosari, dan di sebelah timur Desa Kras. Jumlah penduduk di Desa Kanigoro ini kurang lebih 4.000 jiwa. Saat ini, Desa Kanigoro dipimpin oleh Bapak Drs. Miskan sebagai kepala desa. Beliau menjabat sebagai kepala desa sudah selama dua periode berjalan ini. Selama beliau menjabat sebagai kepala desa, Desa Kanigoro menjadi desa yang cukup maju.

Berdasarkan cerita rakyat terdahulu, Desa Kanigoro dikenal sebagai tempat terjadinya Peristiwa Kanigoro. Peristiwa Kanigoro diingat sebagai bukti kekejian Partai Komunis Indonesia (PKI). Desa Kanigoro dulunya terkenal sebagai basis dari Partai Komunis Indonesia (PKI), tragedi ini terjadi pada 19 Januari 1965 dan tragedi ini disebut Bung Karno sebagai tahun *vivere pericoloso* (menyerempet bahaya). Saat itu, terdapat sekitar 100 orang Pelajar Islam Indonesia (PII) dari seluruh daerah di Jawa Timur yang mengikuti rapat di Masjid At-Taqwa setelah salat subuh, lalu tiba-tiba datang segerombolan orang dengan pakaian

hitam langsung menyerang mereka, hingga terdapat buku yang menceritakan peristiwa tersebut, yaitu berjudul *Teror Subuh di Kanigoro* yang ditulis oleh Anis Abiyoso dan Ahmadun Yosi Herfanda.

Desa Kanigoro memiliki beberapa sarana prasarana yang tersedia dan dimanfaatkan oleh masyarakat, diantaranya adalah kantor kepala desa atau balai desa, sarana pendidikan, sarana kesehatan, sarana peribadatan, jalanan kampung, dan lapangan. Kantor kepala desa terletak di Desa Kanigoro, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri. Kondisi kantor ini masih baik dan terdapat aula untuk acara-acara tertentu. Sarana pendidikan di Desa Kanigoro, yaitu sekolah PAUD, RA dan TK, MIN dan SDI, dan MTsN yang kondisinya sangat baik serta banyak pelajar yang belajar di sekolah tersebut dengan baik, bahkan banyak pelajar dari luar desa yang bersekolah di Desa Kanigoro. Sarana kesehatan berupa posyandu yang kegiatannya aktif setiap bulan dan juga terdapat klinik rawat inap, yaitu Klinik PKU Muhammadiyah. Sarana peribadatannya, karena mayoritas warga desa Kanigoro beragama Islam maka banyak masjid serta musala yang digunakan untuk beribadah masyarakat. Jalanan kampung di Desa Kanigoro ini cukup baik karena sudah dilapisi aspal semua sehingga jalanannya bagus, tetapi terdapat juga beberapa jalanan yang berlubang. Lapangan di Desa Kanigoro dapat digunakan untuk berolahraga dan lapangan di Desa Kanigoro baru saja diperbaiki sehingga masyarakat dapat menggunakannya untuk berolahraga, seperti lari, sepak bola, dan voli dengan nyaman.

Ada beberapa potensi UMKM yang ada di Desa Kanigoro, diantaranya adalah adanya sektor pertanian, sektor perikanan, sektor kuliner, dan sektor peternakan.

Dapat dikatakan bahwa potensi terbesar Desa Kanigoro terletak pada sektor pertanian karena mayoritas mata pencarian warga bergerak di bidang pertanian.

Yang pertama yaitu potensi sektor pertanian yang merupakan potensi terbesar. Desa Kanigoro mayoritas masyarakatnya berprofesi sebagai petani, terutama sebagai petani tebu, dengan luas lahan tebu ± 76.500 ha. Pada sektor pertanian ini, memberikan lapangan pekerjaan mulai dari buruh tani, penebas tebu, jasa sopir kendaraan truk, dan lain-lain. Banyak warga di Desa Kanigoro ini berprofesi sebagai petani tebu karena beberapa factor, yaitu tanah di desa ini cocok dengan karakteristik tanaman tebu serta harga tebu yang relatif stabil. Luas tanah di Desa Kanigoro seluas ± 179 ha, yang terbagi dari sawah seluas ± 111 ha, dan tegal seluas ± 68 ha. Akan tetapi, sawah di Desa Kanigoro ini tidak hanya menanam tebu, melainkan ada jenis tanaman lainnya, seperti padi, jagung, cabe, semangka, terong, tomat, dan ketela. Selain tanaman tebu, petani Desa Kanigoro menyesuaikan keadaan alam ketika akan bercocok tanam. Sistem pengelolaan usaha tebu di Desa Kanigoro dilakukan oleh pemilik tanah sendiri dan ada juga yang tanahnya disewakan.

Yang kedua yaitu potensi sektor perikanan, pada sektor ini, masyarakat ada yang membudidayakan ikan lele, gurami, cupang, dan lain-lain. Mayoritas warga membudidayakan lele. Kolam yang digunakan untuk media pemeliharaan adalah kolam tanah, kolam semen, dan kolam terpal. Setiap kolam terdapat ± 4.000 ekor ikan per kolam. Ikan lele ini dijual kepada pengepul di Kota Kediri. Cara warga Desa Kanigoro dalam budidaya ikan lele sebagai berikut: (1) menyiapkan kolam yang cukup untuk menampung ikan lele yang akan ditenakkan agar

ikan lele mendapatkan oksigen, (2) memilih bibit yang unggul agar ikan lele tumbuh besar dengan baik dan menghasilkan lele yang berwarna terang dan tahan dari penyakit serta gesit saat diberi makan, (3) memisahkan ukuran lele ke beberapa kolam untuk menghindari berebut makanan agar ikan lele yang kecil dapat menerima makan tanpa berebut dengan ikan lele yang lebih besar dan hal ini juga dapat menghindari ikan lele besar menyakiti ikan lele yang kecil, (4) memilih pakan lele yang baik, jika sudah memilih bibit yang unggul selanjutnya kita memberi pakan untuk mendukung, (5) ikan lele yang sudah siap di panen, yaitu setelah 3 bulan dari penyebaran bibit.

Permasalahan yang sering dihadapi oleh para pembudidaya ikan lele salah satunya adalah sering meningkatnya harga pakan yang tidak diimbangi dengan kenaikan harga jual ikan lele, hal ini dapat mengakibatkan gagal panen serta harga ikan lele yang semakin rendah. Dari sini maka perlu adanya kajian analisa tentang budidaya ikan lele di Desa Kanigoro, kajian analisa ini dilakukan pada usaha kecil, menengah, hingga yang besar. Kajian ini lebih difokuskan pada aspek sosial ekonomi serta tata cara budidaya yang baik dan benar sehingga pengembangan usaha budidaya ikan lele di Desa Kanigoro sesuai dengan kondisi potensi wilayahnya dan usaha budidaya tetap terjaga.

Yang ketiga, yaitu sektor kuliner. Di Desa Kanigoro, sudah 2 kali melakukan pameran UMKM pada hari Kemerdekaan Indonesia. Dinas Koperasi dan Usaha Mikro Kabupaten Kediri menggelar pameran produk UMKM yang dilaksanakan di Desa Kanigoro. Peserta yang mengikuti pameran UMKM ini antara lain UMKM dari berbagai desa dari Kecamatan Kras, UMKM, dan Koperasi

binaan SKPD di Kabupaten Kediri dan UMKM dari setiap RT Desa Kanigoro. Di setiap *stand*, banyak yang mempromosikan beberapa jenis makanan dan minuman, seperti bakso, rujak, jamu, mi ayam, *gethuk*, roti, dan lain-lain. *Stand* RT 03 sendiri mempromosikan usaha-usaha yang dimiliki oleh warga RT 03, yaitu roti, bakso, sumpil, dan dawet. Di wilayah RT 03 sendiri terdapat pabrik roti dan ada salah satu warga yang juga membuat roti, dan juga terdapat warung bakso juga dimana pada masa pandemi ini juga menerima pesanan lewat online dan pesan antar, namanya Bakso Sonya. Bakso Sonya ini memiliki 5 cabang, antara lain 2 di daerah Desa Kanigoro, 1 di daerah Desa Jabang, 1 di daerah Desa Sambi, dan 1 di daerah Desa Pelas, serta memiliki ± 21 karyawan. Warung bakso yang berada di Desa Kanigoro ini memiliki tempat yang bagus untuk berfoto dan disediakan beberapa fasilitas agar memudahkan pembeli, diantaranya adalah tempat cuci tangan dan kamar mandi.

Yang ke-empat, yaitu potensi sektor peternakan meliputi peternakan ayam, ayam petelur, dan peternakan kambing. Peternakan ayam biasanya dikirim ke tukang potong ayam. Lalu, untuk ternak ayam petelur nantinya dipilih terlebih dahulu yang bagus akan dikirim ke kota, kabupaten, atau ada yang mengambil telur *bentesan* yang kurang bagus yang biasanya dijual di pasar atau di rumah peternak dengan harga yang agak murah. Dahulu, ayam di peternakan pernah dijual sangat murah, 1 ekornya hanya Rp 15.000,- dikarenakan pakan ayam yang harganya melonjak tinggi dan mengakibatkan kerugian yang lumayan banyak.

Potensi-potensi di atas itulah yang ada di Desa Kanigoro, Kecamatan Kras, Kabupaten Kediri. Peran

pemerintah dalam mempromosikan dan mengembangkan berbagai potensi yang ada sangat diperlukan untuk memajukan potensi UMKM yang ada di Desa Kanigoro dan meningkatkan ekonomi warga Desa Kanigoro. Peran masyarakat di sini juga harus turut andil dalam mengembangkan serta menjalankan potensi-potensi UMKM yang berada di Desa Kanigoro. Ke depannya diharapkan agar pemerintah desa dan masyarakat saling bantu agar potensi UMKM lebih berkembang dan lebih dikenal masyarakat luas.



MENELUSURI DAN MENGGALI POTENSI DESA NGADI

Oleh: Chania Zalfa Anjani Lestari

Asal usul Desa Ngadi menurut cerita rakyat pada masa terdahulu, ada peperangan di Desa Ngadi antara prajurit Kediri, yaitu antara tentara Blitar Selatan Lodoyo Bangun, Totok Gerot, dengan Panji Asmoro. Dalam peperangan itu, tentara dari Blitar Selatan Lodoyo meluruk ke Kediri. Ada sebagian yang lewat timur Sungai Brantas dan ada yang lewat barat Sungai Brantas. Setelah sampai, kemudian peperangan terjadi antara prajurit Kediri dengan prajurit Blitar Selatan Lodoyo di wilayah barat Sungai Brantas, tentunya di wilayah Desa Ngadi. Tanpa alasan yang pasti, tiba-tiba peperangan damai atau peperangan berhenti sendiri, mungkin karena hidayah dari Allah SWT. Ketepatan di Desa Ngadi ini terjadi bioworo bahwa ada makam wali *syaiikh* yang bertempat di Dusun Tambak sehingga prajurit Kediri dan Blitar Selatan Lodoyo berhenti peperangan. Kemudian, tentara Blitar Selatan Lodoyo ke makam wali tersebut dengan tujuan untuk mengabdikan atau bertaubat. Dari kata “abdi” atau “edi” yang artinya mengabdikan sehingga desa tersebut dinamakan Desa Ngadi. Akan tetapi, pada waktu itu tentara Kediri dan Blitar Selatan Lodoyo tersebut lari.

Desa Ngadi yang terletak di bagian Dusun Babal berasal dari kata ‘Bobol-bobol’. Dusun Babal ini di antara Dusun Tambak dan Dusun Ngadi. Makam Wali *Syaiikh* yang terletak di Dusun Tambak, Desa Ngadi, dinamakan

Makam Aulia Tambak. Wali yang sudah berjasa khususnya untuk daerah Dusun Tambak adalah Syaikh Abdul Qodir Maulana Khoiri, Syaikh Abdulloh Sholleh, dan Syaikh Maulana Herman.

Desa Ngadi merupakan sebuah desa yang berada di Kecamatan Mojo, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Desa Ngadi ada di perbatasan antara Kediri-Tulungagung, dengan kata lain berada di ujung paling selatan dari Kediri dan bagian barat Sungai Brantas. Desa Ngadi terdiri dari beberapa dusun seperti Dusun Ngadi, Dusun Babal, Dusun Tambak, dan Dusun Setono Pundung dengan luas wilayah 43.102,3 *ha*². Letak batasan Desa Ngadi bagian utara adalah Desa Kranding Mojo - Kediri, selatan adalah Desa Jeli - Karangrejo - Tulungagung, timur adalah Sungai Brantas, dan bagian barat adalah Desa Ngetrep - Mojo - Kediri. Bapak Drs. Basuki Eko Margono adalah Kepala Desa Ngadi. Beliau sangat berjasa dan sangat bijaksana sehingga dapat menjabat dari tahun 1999 sampai sekarang. Maksud dari menjabat dari tahun 1999 sampai sekarang, yaitu bergiliran dengan istrinya. Sehingga banyak dari warga Desa Ngadi terus memilih beliau ataupun istrinya. Beliau sudah menjabat selama 3 periode berjalan ini. Selama beliau menjabat sebagai kepala desa, Desa Ngadi mengalami kemajuan yang cukup pesat sehingga Desa Ngadi termasuk salah satu desa yang maju dengan jumlah penduduk Desa Ngadi sebanyak kurang lebih ± 5.000 jiwa yang terdapat beberapa RT dan RW, 23 RT dan 11 RW.

Tersedia banyak fasilitas yang dapat dimanfaatkan oleh warga, diantaranya adalah fasilitas kesehatan seperti puskesmas, apotek, posyandu, kantor praktik dokter, rumah bersalin, dan balai kesehatan ibu dan anak, dimana dalam kegiatan posyandu rutin dilakukan setiap satu bulan

sekali. Ada juga fasilitas untuk pendidikan, mulai dari Tapos, PAUD, TK ataupun RA, hingga SD dan MI. Penduduk Desa Ngadi mayoritas menganut Agama Islam, tetapi ada juga yang menganut Agama Kristen, sehingga banyak tempat ibadah Islam, seperti 6 masjid dan 23 musala. Untuk fasilitas pendidikan yang tersedia, tingkat SD/ sederajat masih menjadi tingkat tertinggi di Desa Ngadi.

Potensi sektor pertanian merupakan potensi terbesar atau potensi yang menjadi unggulan di Desa Ngadi . Lahan yang masih luas dan kesuburan tanah dapat dijadikan sebagai aset yang dapat dikembangkan untuk meningkatkan ekonomi warga. Pertanian di Desa Ngadi termasuk merata karena mayoritas penduduk Desa Ngadi berprofesi sebagai petani. Dari hasil pertanian tersebut juga berpengaruh terhadap perekonomian masyarakat pedesaan. Sejumlah petani di Desa Ngadi bercocok tanam menyesuaikan dengan keadaan, ketika musim hujan mayoritas para petani memanfaatkan rawa tersebut untuk menanam padi dan ketika musim kemarau para petani memanfaatkan lahan yang mengering untuk menanam jagung. Kelompok petani tersebut sampai saat ini sudah berjalan dengan baik dan juga rutin melaksanakan pelatihan-pelatihan, seperti pelatihan penggunaan alat pertanian dan pengelolaan hasil pertanian.

Upaya yang dilakukan pemerintah desa dengan potensi yang ada, diantaranya meliputi pengadaan pupuk tanaman, benih jagung, benih padi, tanaman penghijauan, mesin perontok padi, dan timbangan digital. Dalam sektor peternakan, yaitu peternakan sapi daging yang dimiliki oleh BUMDes, namun dikelola oleh salah satu warga Desa Ngadi. Di BUMDes Desa Ngadi masih berkesinambungan

dengan simpan pinjam, namun pengelolaannya masih belum berjalan dengan baik.

Dalam proses pengembangannya, potensi pertanian modern sudah memiliki fasilitas petanian yang lengkap. Dalam pertanian, sudah tersedia perontok padi, penggiling padi, mesin pemanen padi, dan mesin bajak sawah. Dengan adanya fasilitas yang memadai, diharapkan dapat meringankan pekerjaan serta meminimalisir pengeluaran dari banyaknya dana untuk membayar pekerja.

Di Desa Ngadi juga terdapat bantuan dari pemerintah desa di sektor peternakan, seperti peternakan sapi biasa/daging, peternakan bebek petelur, peternakan ayam petelur, dan peternakan kambing. Sedangkan untuk sektor perikanan meliputi ikan lele dan ikan gurami. Pada sektor peternakan dan perikanan hanya dijalankan secara individu.

Selain di sektor pertanian dan peternakan, di Desa Ngadi juga terdapat sektor pariwisata. Sektor pariwisata disini, yaitu “Desa Wisata Pasar Jajan Deso Sor Pring” yang merupakan pasar dengan konsep tradisional yang letak daerahnya banyak ditumbuhi pohon bambu atau dalam bahasa Jawa dengan sebutan *pring*. Tepat pada tanggal 12 Januari 2020, “Wisata Pasar Sor Pring” menginjak satu tahun. Kegiatan yang dilakukan pada pasar ini merupakan bagian dari kreasi untuk bisa menghidupkan potensi desa. Konsep yang diangkat oleh pasar ini lebih menonjolkan unsur budaya Jawa yang dikemas lewat makanan khas Jawa dan kesenian tradisionalnya. Dampak yang dihasilkan tidak hanya dampak ekonomi, tetapi juga dampak sosial masyarakatnya, hal itu terlihat dari semakin makmur desa, tingkat kerja sama, dan kepercayaan diri masyarakatnya juga. “Pasar Jajan Deso Sor Pring” merupakan salah satu wisata kuliner berlokasi di Desa Ngadi - Kecamatan Mojo.

Kegiatan yang dilakukan di pasar ini tiap akhir pekan, yaitu hari Minggu dan tanggal merah. Pasar ini didirikan pada Januari tahun 2019, walaupun terbilang masih baru tetapi perkembangan pasar ini cukup pesat. Hal itu dapat dilihat dari rata-rata pengunjung dalam tiap pekan rata-rata \pm 150 orang, sedangkan pada saat ada *event* tertentu di tanggal merah bisa mencapai sekitar \pm 220 orang lebih.

Menurut sejarah, "Pasar Jajan Ndeso Sor Pring" merupakan inspirasi dari Kepala Desa Ngadi, yaitu Bapak Basuki Eko Margono, kepala desa yang sangat kreatif dan inovatif dengan mencoba memanfaatkan potensi alam yang dimiliki masyarakat secara bergotong royong menyiapkan lokasi pasar. Dengan memanfaatkan lahan desa yang kurang produktif untuk di jadikan objek wisata ini maka setiap pedagang yang berjualan dikenakan iuran untuk kas bersama Rp 10.000,- dan uang parkir Rp 3.000,-. Uang tersebut dikelola untuk membayar kesenian tradisional dan hiburan di pasar karena setiap minggunya ada tontonan tradisional yang bisa dinikmati oleh pengunjung. Transaksi yang dilakukan di pasar ini menggunakan uang tunai, tidak menggunakan daun atau media yang lain, karena lebih praktis. Untuk masuk ke lokasi, pengunjung tidak ditarik karcis, mereka cukup menitipkan kendaraannya di tempat parkir. Untuk sarana promosi, mereka melakukannya melalui media social, baik *facebook*, *whatsapp*, *instagram*, maupun *youtube*.

Sektor wisata yang kedua adalah wisata religi tepatnya Makam *Auliya'* Tambak. Di makam tersebut ada makam K. H. Chamim Djazuli atau terkenal dengan Gus Miek, dan ada juga Makam Wali *Syeikh* yang dinamakan Syaikh Abdul Qodir Maulana Khori, Syaikh Abdulloh Sholleh, dan Syaikh Maulana Herman. Makam *Auliya'* yang terletak di antara perbatasan Kabupaten Kediri dan

Kabupaten Tulungagung atau 40 kilometer dari Kota Kediri itu selalu menjadi rangkaian tujuan peziarah. Pada bulan Ramadhan, wisata religi di Makam *Auliya'* ini pasti ramai. Selain dari pengunjung, biasanya juga dikunjungi oleh para santri. Kedatangan mereka juga membawa suasana lain, yakni menjadi lebih ramai, apalagi mendekati berbuka, mereka ramai-ramai memasak secara bersama-sama. Pengunjung di Makam *Auliya'* Tambak itu sangat banyak, ada juga yang dari luar Jawa.

Namun, terjadi penurunan pendapatan di semua sektor Desa Ngadi dikarenakan merebahnya COVID-19. Dari sektor pertanian, untuk biaya bahan bakar diesel semakin melesit, tidak sinkron dengan hasil pertanian yang menurun. Dalam sektor perikanan dan peternakan juga mengalami penurunan pendapatan, biaya pakan untuk ayam yang meningkat, sedangkan harga telur yang sedikit menurun membuat warga memutar otak kembali dengan memberikan pakan yang kualitasnya tidak terlalu tinggi seperti sebelumnya. Dalam sektor wisata juga mengalami penurunan yang sangat drastis, setelah adanya pandemi, jumlah wisatawan hanya sekitar 25% dari sebelumnya. Para pedagang pun terkadang masih utuh jualannya, wisatawan pun datang hanya untuk berswafoto. Harapan besar dari warga desa adalah ingin keadaan kembali seperti sebelum COVID-19 hadir, sehingga pendapatan mereka dapat kembali stabil dan bisa mengembangkan UMKM Desa Ngadi.



MENANAMKAN RASA BANGGA MENJADI PETANI BANGSA

Oleh: Intan Rohmatul Ummah

Dusun Cangkringan adalah salah satu dari tiga dusun yang ada di Desa Pacewetan, Kecamatan Pace, Kabupaten Nganjuk. Desa Pacewetan terdiri dari 5 dusun, yaitu Dusun Pacewetan, Dusun Patran, Dusun kates, Dusun Karanganom dan Dusun Cangkringan. Jumlah total penduduk Dusun Cangkringan sebanyak 4.950 jiwa. Desa Pacewetan berada pada titik koordinat garis lintang 7,679101 dan garis bujur 111,9428394 dengan luas wilayah 4,35 km². Dusun Pacewetan merupakan dusun yang paling luas dan memiliki penduduk yang cukup padat di antara dusun yang lainnya. Meskipun begitu, tidak membuat dusun kami lemah dalam mengembangkan potensi yang terdapat di daerah kami. Jarak antara dusun satu dengan yang lain cukuplah dekat, hanya dipisahkan oleh persawahan saja.

Sepanjang perjalanan menuju Dusun Cangkringan, yang terlihat hanyalah pemukiman warga dan persawahan milik masyarakat sekitar. Memang dusun kami tidak terletak di daerah pegunungan ataupun puncak, dusun kami hanyalah dataran rendah. Namun, jika kalian pergi melakukan perjalanan ke Dusun Cangkringan di pagi atau sore hari, coba pelankan kendaraanmu ketika sudah

hampir sampai di jalan yang dikelilingi persawahan luas dekat dusun kami. Rasakan betapa sejuk udaranya dengan keindahan yang ditampakkan oleh Gunung Wilis yang sangat indah dan megah.

Dusun kami memang tak jauh dari kaki Gunung Wilis maka dari itu tampak begitu elok keindahan dan kemegahan Gunung Wilis dari dusun kami. Semua tampak membentang indah dari persawahan tatkala cuaca cerah. Selain dapat dilihat dari persawahan dekat gerbang selamat datang Dusun Cangkringan, kemegahan Gunung Wilis juga dapat dinikmati di setiap persawahan di Desa Pacewetan ini. Alam selalu tahu kapan keindahan itu harus ditunjukkan, ketika pagi dan sore hari kita dapat menikmati keindahan matahari terbit dan matahari tenggelam saat cuaca cerah. Tak perlu jauh ke pantai ataupun naik di ketinggian (puncak) untuk melihat pesonanya. Cukup di dataran kami dengan secangkir kopi dan cangkul yang menemani untuk bertani. Lengkap sudah kenikmatan yang sudah kita syukuri secara sederhana tanpa kita sadari.

Mayoritas masyarakat Dusun Cangkringan bermata pencaharian sebagai petani dan buruh tani. Tanaman yang mereka tanam biasanya berganti-ganti, menyesuaikan cuaca yang melanda. Setiap bulan ke-10 (Oktober) sampai tiba datangnya air hujan atau bisa disebut musim penghujan, orang Jawa biasa menyebutnya dengan *musim rendeng*. Masyarakat dusun secara serentak selalu akan menanam cabe, tanaman cabe yang ditanam biasanya jenis cabe tamar dan cabe keriting. Jika sahabat ingin bermain di bulan-bulan ini, pandangan anda tak akan lepas dari tanaman cabe yang membentang mewarnai kesunyian di persawahan di dusun kami ini. Ada yang menanam

bibitnya sendiri hingga siap tanam dan ada juga yang membeli bibit cabe yang sudah siap tanam. Dengan upaya tersebut, petani berharap tanaman cabe yang dimiliki berbuah dengan kualitas yang mantap dan banyak. Musim inilah yang sangat ditunggu oleh masyarakat dusun kami, kenapa? karena cabe bisa dipetik setiap seminggu atau beberapa hari sekali dan kegiatannya menghasilkan uang.

Apalagi tanaman cabe tersebut dapat menghasilkan cabe yang berbobot dan berbuah rapat-rapat (berondong dalam bahasa di kami) kan jadi senang juga ya para petani. Apalagi kalau harganya juga melambung tinggi ke udara, wah makin lebar senyum para petani dan yang bekerja menjadi buruh tani (yang biasanya ikut membantu memetik cabe milik petani lainnya). Tidak mungkin juga dipetik sendiri jika cabenya berondong dan lahan yang ditanami sangat luas.

Semuanya tak serta merta mudah begitu ya sahabat, petani juga berusaha yang terbaik untuk menanamnya. Dimulai dengan memilih bibit yang berkualitas, biasanya bibit yang dipakai diambil dari benih cabe pada panen musim kemarin yang sudah dipilih dan dirasa cabe tersebut masuk kriteria dalam cabe yang berkualitas. Setelah itu, pembuatan bibitnya biasanya ditempatkan di plastik bening panjang kemudian dipotongi sendiri. Olah tanah yang dipakai campuran terdiri dari pupuk kandang yang sudah menjadi tanah dan campuran tanah itu sendiri, ada juga yang hanya menggunakan pupuk kandang yang sudah menjadi tanah itu. Setelah itu, masukkan tanah ke plastik, kemudian siram, dan yang terakhir letakkan biji cabe sebanyak 1 atau 2 di atasnya. Lalu hari berikutnya, penggarapan lahan yang ada di sawah dengan mesin traktor, hari berikutnya jika lahan sudah siap tanam

kemudian diiri terlebih dahulu baru kemudian pekerja siap menanam bibit cabe yang akan ditanam.

Kebanyakan yang menanam bibit cabe (*tonjo lombok*) itu ibu-ibu loh sahabat, wah keren kan. Ibu-ibu di dusun kami memang sangat aktif *tonjo lombok*, memanen cabe (*apek lombok*), dan juga menanam bibit padi (*tandur*), bahkan karena keaktifannya sampai punya grup loh sahabat, tidak kalah sama yang muda.

Setelah melewati masa 20 hari pertama dari proses penanaman bibit cabe, kemudian dilakukan pemupukan, bisa menggunakan salah satu ini: NPK, KCL, urea atau SET A. Jika menggunakan pupuk urea, bisa dicampur dengan pupuk PHONSKA. Setelah masa 20 hari pertama itu, para petani melakukan pemberian pupuk lagi 10 hari setelahnya, dan lanjut 10 hari setelahnya lagi mengairi lahan yang ditanami cabe. Pemberian pupuk berakhir sampai tanaman cabe sudah berbuah dan dirasa pohonnya meranting banyak serta tumbuh ke atas dengan lebat. Kegiatan tetap berlanjut setiap 10 hari sekali jika tidak turun hujan, jika musim kemarau biasanya 4 atau 5 hari itu sudah diiri lagi. Tanaman cabe jenis rawit dan keriting ini tidak suka sedikit air dan tidak tahan ketika air datang terus-menerus, dia suka yang pas-pas saja.

Para petani juga sering memantau lahan supaya tahu bagaimana keadaan tanaman cabainya sekarang ini, jika ada rumput liar maka harus segera dipangkas atau disemprot dengan obat rumput, tekniknya yakni dengan menyemprot tepat pada rumput bagian bawahnya saja sehingga kemungkinan kecil tidak akan terkena ke tanaman cabainya. Jika terkena tanaman cabai, akan fatal sekali, tanaman cabai bisa kering lalu mati.

Setelah 3 bulan lamanya, buah cabai sudah mulai menampakkan dirinya dan siap dipetik, namun yang warna merah saja, ya. Awal panen pastinya tidak terlalu banyak dan biasanya harga belum melambung. Karena masih sedikit, belum semua petani mempekerjakan orang untuk membantu proses pemanenan. Ada yang memilih memanen sendiri hasil panennya dengan menggerakkan anggota keluarga agar cepat selesai.

Tiba waktunya memanen yang sesungguhnya, yaitu ketika tanaman cabe berbuah banyak dan berwarna kemerahan cerah, para buruh tani dan petani silih berganti menuju sawah mereka. Ada yang naik sepeda, sepeda motor, maupun berjalan kaki. Mereka berangkat pagi sekali, sekitar pukul 05.30 pagi dan pulang pada waktu *dhuhur* (tengah hari), dan rata-rata dilakukan oleh ibu-ibu. Dengan menggunakan seragam khas, yaitu kaos lengan pendek kemudian dilapisi kaos lengan panjang luarnya, memakai celana panjang, kaos tangan, kadang ada juga yang memakai kaos kaki, memakai masker, memakai jilbab, lalu memakai tudung kepala (*capil* atau pelindung kepala berbentuk kerucut namun lebar), dan yang terakhir melapisi tudung kepala dengan jilbab yang ditarik dan diikat di bawah dagu agar tidak goyah ke mana-mana.

Menjelang siang, para pengepul datang menemui pemilik cabai yang pagi itu panen dan hendak meminta izin mengambil hasil panen setelah *dhuhur* dan disetorkan di tengkulak pertama. Jika hal itu sudah disepakati maka boleh diangkut oleh orang tersebut. Setiap pekerja berburu ke sawah mendatangi para pemilik untuk mendapatkan upah. Begitulah kegiatan kami selama panen raya cabe di Dusun Cangkringan ini. Di dusun, banyak tengkulak yang sudah siap menampung dan memasarkan hasil panen

cabai para petani. Para tengkulak hanya melayani sampai jam setelah *dhuhur* saja, seperti pekerja yang ada di sawah. Karena sore harinya pekerja dari tengkulak itu akan berganti tugas, yaitu memilah cabe yang baik dan yang kurang baik, kemudian yang terakhir yakni proses pengemasan cabai tersebut ke dalam wadah kardus besar, lalu siap dikirim ke wilayah yang biasa mereka tuju.

Harga jual cabai mengalami penurunan ketika banyak daerah lain yang juga melakukan panen cabai, sehingga kualitas cabai yang ada di dusun kami ini kalah saing. Namun, para petani maklum dengan hal itu, karena cabai yang berkualitas biasanya pengeluaran biayanya dua kali lipat dari biaya yang mereka keluarkan dalam proses pemeliharannya. Harga jual cabai mengalami kenaikan ketika perayaan tahun baru dan bersamaan dengan perayaan hari-hari keagamaan karena harga kebutuhan juga meningkat, harga sayur meningkat, harga cabai pun juga ikut meroket, penghasilan para petani pun sangat bagus ketika itu. Masyarakat mengalami peningkatan kesejahteraan pada pekan-pekan tersebut. Enak sekali ikut memanen cabai milik orang, tidak perlu membawa bekal sarapan atau sarapan dari rumah karena sarapan dan makan siang sudah dijamin dan disiapkan oleh pemilik cabai dan mendapat gaji pula.

Namun, tahun ini sangat berbeda dengan panen pada tahun-tahun sebelumnya. Baru di awal pertumbuhan dan perkembangan cabai, banyak tumbuhan cabai terkena penyakit. Hampir semua petani cabai merasa resah dengan hama atau penyakit yang menyerang tanaman mereka. Namun, segala upaya dilakukan para petani untuk memulihkan keadaan tanaman cabai yang mereka tanam. Seiring berjalannya waktu, satu persatu tanaman cabai

milik warga mengalami pemulihan, hal itu juga karena adanya hujan yang perlahan sering turun karena menurut pendapat petani, pada waktu itu memang cuaca sangat tidak mendukung, kecerahan matahari sangat terpancar terik sehingga berdampak buruk pada tanah dan cepat kering, mau tidak mau pengairan harus lebih sering dilakukan, dan pada waktu itu tanaman juga menjadi tidak tumbuh dengan baik karena cuaca tersebut.

Setelah mengalami pemulihan, tanaman cabai kembali dapat dipanen seperti biasa, namun jumlahnya tidak sebanyak tahun kemarin. Dengan harga yang semakin membaik, membuat petani semakin bersyukur tiada henti. Meskipun tidak semua petani diberi kesempatan menikmati hasil panennya oleh Sang Pencipta. Tapi itulah rezeki, tidak ada yang mengetahui, kita sebagai manusia hanya bisa mengupayakan dan memasrahkan hasil kepada-Nya. Selang beberapa hari kemudian, hujan yang tiap hari turun membuat air yang mengalir jatuh dialiran sungai tak terbendungkan lagi. Kemudian meluap ke petak persawahan warga, tanpa sepengetahuan petani warga Dusun Cangkringan, air mengalir dengan cepat dan menenggelamkan tanaman cabe di malam hari. Pada tempat-tempat tertentu bahkan hingga dengan ketinggian selutut orang dewasa. Pada pagi hari itu, merupakan hari terakhir bagi para petani untuk memanen cabenya, karena sudah datang air maka cabe cepat membusuk dan keesokan harinya sudah tidak bisa dipanen kembali. Tahun ini merupakan tahun yang kurang menguntungkan bagi para petani di Dusun Cangkringan.



UMKM RUMAH PRODUKSI "SETIA SABLON"

Oleh: Enynur Afni Elfiana

Desa Bleber merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Kras dan masuk dalam wilayah Kabupaten Kediri. Desa Bleber termasuk desa yang paling kecil di Kecamatan Kras. Di Desa Bleber, mayoritas masyarakatnya bekerja pada sektor pertanian dan peternakan. Selain itu, beberapa warga memiliki usaha perdagangan dan industri rumahan (*home industry*). Beberapa warga yang memiliki rumah produksi bergabung pada program pemerintah, yaitu UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). UMKM merupakan usaha yang bergerak dalam hal perdagangan. Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM adalah usaha yang dimiliki perseorangan atau badan usaha perorangan yang produktif dan memenuhi kriteria yang ditulis oleh Undang-Undang. Kilas balik pada tahun 1998, usaha berskala kecil dan menengah justru lebih mampu bertahan dibandingkan perusahaan besar. Pasalnya, hampir kebanyakan usaha kecil tidak bergantung pada modal yang besar maupun pinjaman yang menggunakan mata uang asing, yang mana di kala itu sangat berpengaruh hingga mengalami krisis besar.

Saat ini, peran UMKM adalah menjadi salah satu unit pembangun ekonomi nasional. Dengan semakin berkembangnya zaman, masyarakat juga semakin pintar untuk mengelola usaha yang dijalankannya. Salah satu

warga Desa Bleber yang memiliki rumah produksi dan bergabung dengan program pemerintah UMKM adalah usaha sablon milik Bapak Rinanto yang diberi nama "Setia Sablon". Rumah produksi "Setia Sablon" didirikan pada tahun 1997. Sebelum mendirikan usaha ini, Bapak Rinanto merupakan salah satu karyawan di sebuah konveksi milik kerabatnya yang berada di Surabaya. Inilah yang menjadi salah satu hal yang melatarbelakangi berdirinya usaha tersebut. Berbekal dari pengalaman-pengalaman yang didapat beliau saat menjadi karyawan, akhirnya Bapak Rinanto memberanikan diri untuk membuka usahanya sendiri di Desa Bleber. Bapak Rinanto merasa bahwa usaha sablon sangat menjanjikan apabila dijalankan di desanya karena pada saat itu masih belum banyak yang menjalankan usaha sablon.

UMKM ini memproduksi produk sablon pada pakaian olah raga, pakaian atau jas almamater, kaos, dan baju. Rumah produksi "Setia Sablon" bekerja sama dengan beberapa lembaga sekolah di wilayah Karesidenan Kediri yang meliputi tiga wilayah, yaitu Blitar, Tulungagung, dan Kediri. Selain itu, rumah produksi "Setia Sablon" juga melayani pemesanan dari konveksi di wilayah Tulungagung dan memenuhi pesanan dari organisasi maupun kantor. Rumah produksi "Setia Sablon" melayani pemesanan baik ecer maupun partai.

Rumah produksi "Setia Sablon" dirintis oleh Bapak Rinanto sendiri, dari produksi hingga pemasaran. Pada tahun 2019, rumah produksi "Setia Sablon" memiliki 21 tenaga kerja, meliputi enam laki-laki sebagai tenaga pemasaran, dan lima belas orang tenaga produksi terdiri dari tujuh laki-laki dan delapan perempuan dengan rentang usia 19-50 tahun. Para karyawan rumah produksi "Setia Sablon" ini terbagi menjadi dua orang pada bagian

pemotongan kain, lima orang bagian obras, tiga orang bagian menjahit, dan satu orang bertugas di bagian sablon, serta empat orang bagian pengemasan. Pada tahun 2019, total penghasilan kotor yang diperoleh “Setia Sablon” setiap bulannya mencapai 30 juta rupiah. Selanjutnya keuntungan bersih yang didapatkan setelah dikurangi gaji pegawai dan modal ulang mencapai 10 juta per bulan.

Di era pandemi COVID-19, segala sektor usaha mengalami guncangan, tidak terkecuali rumah produksi “Setia Sablon” milik Bapak Rinanto. Saat pandemi COVID-19 ini, rumah produksi “Setia Sablon” mengalami penurunan pemesanan hingga 30% sehingga omzet yang didapatkan dalam satu bulan di bawah keuntungan biasanya, atau kurang dari 10 juta rupiah. Masa pandemi ini sangat berpengaruh pada minat konsumen karena banyak mitra kerja berupa lembaga-lembaga sekolah ataupun kantor yang diliburkan sehingga pemesanan baik berupa baju olahraga, pakaian dan jas almamater, kaos, maupun baju juga berkurang. Salah satu cara yang dilakukan Bapak Rinanto untuk menyelamatkan usaha “Setia Sablon” adalah dengan merumahkan empat pegawai perempuan pada bagian produksi. Menurut Bapak Rinanto, merumahkan sebagian pegawai adalah keputusan yang berat, namun hal ini tetap harus dilaksanakan agar rumah produksi “Setia Sablon” tidak mengalami gunung tinar.

Menurut Bapak Rinanto hal yang terpenting dalam usaha adalah dapat menguasai pasar. Pada pemasaran produk “Setia Sablon”, Bapak Rinanto menggunakan sistem pemasaran *getok tular* atau dipasarkan dari mulut ke mulut, dalam artian konsumen yang pernah menggunakan jasa “Setia Sablon” memberitahukan mengenai produk sablon ini pada orang lain sehingga orang lain tersebut

merasa tertarik untuk menggunakan jasa “Setia Sablon”. Menurut beliau, sistem ini sangat efektif dalam mengembangkan usahanya. Awalnya, beliau terjun langsung ke masyarakat untuk mencari konsumen atau pelanggan sendiri. Selanjutnya, Bapak Rinanto menjadikan para konsumen awal tersebut sebagai sales untuk mempromosikan produknya. Para konsumen tersebut pun cukup tertarik karena mereka juga mendapatkan persentase keuntungan atau upah dari hasil penjualan. Dengan sistem itu, usaha yang dijalankan Bapak Rinanto semakin berkembang dari tahun ke tahun.

Salah satu alasan Bapak Rinanto lebih memilih mengembangkan usaha “Setia Sablon” di desa daripada di kota besar adalah beliau ingin membantu meningkatkan perekonomian masyarakat lokal yang mayoritasnya bekerja sebagai buruh tani dengan upah minimum. Pada kenyataannya, keinginan Bapak Rinanto tersebut tidak langsung terwujud. Kesulitan dalam mencari tenaga kerja atau sumber daya manusia (SDM) menjadi salah satu kendala dalam menjalankan usaha “Setia Sablon” di awal-awal perintisannya. Masyarakat merasa bahwa melakukan pekerjaan sablon adalah pekerjaan yang sulit daripada melakukan pekerjaan di bidang pertanian. Seiring berjalannya waktu, ada beberapa tenaga kerja yang tertarik bekerja sebagai tenaga sablon. Hal ini membuat warga yang lain merasa tertarik untuk belajar dan bergabung menjadi tenaga kerja di “Setia Sablon” milik Bapak Rinanto. Para tenaga kerja saat ini mengaku bahwa dengan bekerja di “Setia Sablon” menjadikan ekonomi mereka sangat terbantu. Para pegawai juga tetap dapat melakukan pekerjaan buruh tani saat tidak ada pemesanan sablon di rumah produksi “Setia Sablon”.

Berdasarkan hasil wawancara pada rumah produksi "Setia Sablon", langkah atau proses pembuatan sablon pada pakaian adalah sebagai berikut:

1. Menyiapkan alat dan bahan yang dibutuhkan, yaitu *screen* sablon serta *frame* atau rangkanya. Bahan lain yang digunakan, yaitu lampu bohlam 250 watt, sarung tangan, kain untuk disablon, tinta sablon, dan ruang gelap serta meja sablon.
2. Mendesain gambar untuk sablon dengan bantuan siluet dari gambar yang didesain.
3. Melapisi *screen* dengan emulsi foto.
4. Meletakkan gambar pada *screen* sablon dengan menggunakan alat untuk meratakan dan ekspos sinar pada lapisan *screen* yang memanfaatkan lampu bohlam 250 watt.
5. Membersihkan *screen*.
6. Selanjutnya, proses pencetakan dengan menggunakan sedikit demi sedikit tinta agar tidak mengalami kelebihan tinta yang akan merusak desain dan sablon.



UMKM CRAFT “HISTORY ART” DESA SERUT - BOYOLANGU

Oleh: Arifin Azizi

Indonesia adalah salah satu negara berkembang yang mempunyai masalah perekonomian yang kurang baik. Masalah terbesarnya adalah berupa pengangguran yang disebabkan karena jumlah angkatan kerja atau para pencari kerja yang tidak sebanding dengan jumlah lapangan kerja yang mampu menyerapnya. Badan Pusat Statistik (BPS) mencatat dalam kurun waktu 6 bulan, tingkat pengangguran di Indonesia bertambah sebanyak 230.000 jiwa. Dalam hal ini, pemerintah Indonesia memfasilitasi UMKM untuk mencapai tujuan pengembangan usaha yang dimilikinya. Pemerintah menganggap penting sektor UMKM bagi perekonomian Indonesia. UMKM adalah kepanjangan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM bisa dideskripsikan sebagai bisnis yang dijalankan oleh individu, rumah tangga, atau badan usaha ukuran kecil. Dukungan besar pemerintah terhadap sektor UMKM didasarkan pada besarnya potensi dan kontribusi sektor UMKM bagi perekonomian Indonesia. Peran UMKM dalam pergerakan perekonomian Indonesia ialah meningkatkan peluang kerja, mendorong perekonomian lebih merata, meningkatkan devisa, mendorong perekonomian dalam periode sulit, dan memenuhi

kebutuhan secara tepat sasaran. Keseriusan pemerintah Indonesia dalam memperhatikan sektor UMKM dapat dilihat dari kebijakan-kebijakan yang tertuang dalam program bantuan, produk hukum terkait UMKM, serta pembentukan lembaga untuk menangani UMKM.

Jumlah UMKM pada tahun 2018 sebesar 64,19 juta usaha yang tersebar di seluruh Indonesia, salah satunya berada di Desa Serut, Kecamatan Boyolangu, Tulungagung, yaitu bergerak di bidang *craft* berupa lukisan wajah yang digambar dari pensil, pensil warna, *watercolor*, cat minyak, akrilik, *gift box*, serta buket bunga dan buket *snack*. Usaha ini dikembangkan oleh saudari Indah Nur Safitri. Awal mula berdirinya usaha ini pada tahun 2015, beliau tidak sengaja melihat *youtube* tentang gambar menggambar pada jenjang kelas 10 Madrasah Aliyah Negeri, kemudian beliau belajar menggambar sehingga menggambar menjadi hobinya. Lambat laun beliau menggambar wajah teman sekelasnya sendiri dan ternyata teman-temannya memberi apresiasi yang bagus dan pada saat itu sedang marak lukisan sketsa wajah. Teman-temannya menyarankan agar beliau membuka jasa menggambar dan melukis. Pada awalnya, beliau menawarkan jasanya dengan menaruh tarif seikhlasnya karena belum terlalu percaya diri terhadap hasil karyanya. Kemudian, beliau akhirnya mencoba memasarkannya di sosial media seperti *instagram* dan *whatsapp*, ternyata banyak yang berminat dengan karyanya dan akhirnya beliau mulai memberanikan diri menjual karya dengan *custom* atau sesuai dengan yang diinginkan *customer*.

Perkembangan industri teknologi yang semakin canggih menjadi dunia bisnis yang lebih maju. Namun, semenjak adanya COVID-19 yang mulai menyebar di

Indonesia, mengakibatkan telah mematikan hampir ribuan bahkan jutaan jiwa sehingga setiap pemerintah mau tidak mau banyak yang membuat kebijakan dengan menerapkan aturan *physical distancing* yang sangat memberi dampak terhadap pelaku UMKM *Craft "History Art"*. Karena adanya wabah pandemi COVID-19 ini, UMKM *Craft "History Art"* pun mengalami pendapatan yang menurun, dikarenakan produk atau usaha *craft* ini bukan termasuk kebutuhan, melainkan barang pelengkap. Akibatnya, ketika ada COVID-19 otomatis minat masyarakat juga menurun, dan mereka cenderung membeli barang yang penting terlebih dahulu atau membeli kebutuhan daripada bahan pelengkap.

Tetapi seiring berjalannya waktu, produk *craft* milik Indah Nur Safitri ini sudah mulai ada peningkatan, yang semula ada kurang lebih 6 pesanan yang *dicancel*, namun sekarang sudah mulai kondusif lagi. UMKM ini memiliki pegawai yang dikhususkan atau difokuskan untuk mengerjakan *gift box* dan buket bunga ataupun buket *snack*, sedangkan untuk lukisan dikerjakan oleh *owner*, yaitu Indah Nur Safitri sendiri.

Ada beberapa bahan yang harus beli di luar kota karena beliau menginginkan yang terbaik untuk para *customernya* sehingga harus membeli dari luar kota dan juga terkadang bahan yang digunakan untuk membuat sebuah karya tidak ditemukan di Kabupaten Tulungagung.

Berdasarkan hasil wawancara pada UMKM *Craft "History Art"* ada syarat dan ketentuan yang harus diperhatikan oleh para *customer* yang ingin memesan, diantaranya:

1. *No animal, naudity, and violence.*

2. Sertakan foto yang jelas, tidak pecah atau blur, objek dari dekat. Untuk lukisan *couple* atau kelompok, foto bisa dikirim terpisah.
3. Harga yang tertera tidak termasuk ongkir. DP 100% dari harga. Pembatalan saat proses pengerjaan, sudah, atau selesai maka DP tidak akan dikembalikan
4. Proses pembayaran H-7 sebelum hari H, sertakan foto bukti transfer setelah melakukan pembayaran melalui bank.
5. Pengiriman ke luar kota tidak menggunakan *frame* atau bingkai sehingga harga akan dipotong sesuai harga *frame* atau bingkai. Bila terjadi kerusakan pada lukisan setelah sampai tujuan, bukan tanggung jawab dari pihak *craft* karena pada saat awal pengiriman pihak *craft* sudah melindungi lukisan dengan sebaik mungkin untuk menghindari kerusakan.

Adapun spesifikasi lukisannya adalah sebagai berikut:

1. Cat air dan pensil warna

Menggunakan cat air, pensil warna, dan pensil yang berkualitas. Untuk cat air antara lain menggunakan sakura koi *watercolor* dan *ecolin liquid watercolor*. Untuk pensil warna yang digunakan antara lain adalah *faber castell* dan *staedtler*. Sedangkan pensil biasa yang digunakan, yaitu *steadtler* dan *faber castell* yang merupakan pensil berkualitas di kelasnya

2. Kertas

Kertas merupakan komponen-komponen yang penting dalam menggambar atau melukis. Kertas yang digunakan memiliki ketebalan 200 gsm, merupakan ketebalan standar untuk menggambar atau melukis, kertas juga tidak mudah sobek dan tidak mudah melengkung saat digunakan.

3. Kuas, pensil, dan masker

Biasanya menggunakan kuas sintetis, semua merupakan merek dari *lyra*, *opeth*, dan *v-tech*. Pensilnya menggunakan ukuran 2B sampai 8B.

4. Frame atau pigora

Bingkai berwarna putih & hitam dan motif kayu berbahan fiber dengan ukuran lebar bingkai 3-4 cm. Di sini, *re-stock* bingkai langsung dari pabriknya. Jika tidak menggunakan bingkai gambar makan akan dikirim menggunakan tabung gambar kecil.

Pemilik UMKM *Craft "History Art"*, yaitu Indah Nur Safitri ini juga bisa membuat karya seni berupa lukisan yang berbahan dasar dari kopi, namun lukisan tersebut tidak diperjualbelikan karena hanya untuk koleksi pribadi saja atau ada kunjungan dinas ke rumahnya, dan saat ini lukisan kopi tersebut sedang dibawa oleh Dinas Koperasi UMKM ke sebuah pameran di negara Laos selama 1 bulan.



WAWANCARA DENGAN PEMILIK USAHA BAKSO BEDJO WONOREJO, SRENGAT

Oleh: Emma Novita Sari

Ibu lilik Ningsiati lahir di Tulungagung, 12 Januari 1978, beliau adalah seorang pemilik usaha bakso di daerah Wonorejo – Srengat. Ibu Lilik Ningsiati mempunyai dua orang anak perempuan kembar, yaitu bernama Emma Novita Sari dan Emmi Novita Sari. Awal usaha beliau pada tahun 2012, jadi sudah berjalan sekitar 9 tahun hingga saat ini. Sebelum menjadi pedagang bakso, dulu beliau adalah seorang pedagang susu kedelai keliling untuk mencukupi kebutuhannya sehari-hari. Beliau memilih untuk berhenti jualan susu kedelai keliling dan beralih membuka usaha bakso karena menurut beliau pekerjaan itu yang lebih menguntungkan sehingga dapat mengelola uang setiap harinya. Maksudnya, dengan beliau memilih berjualan bakso, menurut beliau usaha ini bisa menjadi tabungan di masa tua dan untuk membiayai kuliah anak-anaknya.

Kerugian beliau adalah jika harga bahan pokok lebih mahal, maka dari itu untuk mensiasati agar kualitas produk tetap terjamin mutunya, yaitu dengan semisal di kala harga bahan pokok mahal maka ukuran pentol yang awalnya besar menjadi dibuat agak kecil. Dalam membuat bakso, alat yang di perlukan beliau adalah panci, baskom,

sendok cetak, dan kompor. Adapun bahan-bahan yang diperlukan, diantaranya adalah daging sapi, racikan bumbu, mi bihin, saus, kecap, garam, dan lain-lain. Bahan-bahan tersebut dibeli di pasar.

Cara beliau membuat bakso, yaitu pertama-tama daging bakso digiling sampai halus lalu dicampur dengan tepung kanji dan bumbu yang sudah diracik, kemudian di tambahkan air secukupnya sehingga menjadi adonan, adonan tersebut dicetak menjadi bulat dengan menggunakan sendok khusus, lalu direbus sampai matang. Cara penyajiannya, yaitu masukkan mi bihin di mangkok, kemudian masukkan tahu putih, seledri, bawang goreng, keripik, tahu goreng, pentol, dan beri kuah.

Bakso yang dibuat Bu Ningsiati ini di jual dengan harga Rp 8.000,- per porsi. Beliau berjualan setiap hari, biasanya dimulai pukul 12.00 WIB sampai dengan pukul 21.00 WIB. Biasanya, setiap hari raya Idul Fitri banyak sekali pembeli yang datang membeli bakso. Keuntungan beliau setiap harinya, yaitu sekitar Rp 400.000,- dan hasilnya sebagian untuk ditabung dan sebagian untuk membiayai kehidupan sehari-hari serta biaya kuliah putrinya. Keluh kesah beliau adalah saat cuaca musim hujan dan tidak reda-reda, otomatis pembeli terkendala yaitu pembeli yang ingin membeli bakso terkendala hujan sehingga menjadi dibatalkan dan imbasnya warung akan menjadi sepi.

Di masa pandemi COVID-19 ini, menurut beliau keluh kesahnya adalah daya beli masyarakat semakin menurun sehingga masyarakat yang membeli bakso menjadi relatif berkurang. Di tambah lagi, saat masa PSBB dan PPKM, durasi berjualan mulai jam 21.00 malam harus

sudah tutup. Pada masa pandemi seperti ini, penghasilan juga menurun, biasanya dapat habis 7 kg atau 8 kg, tetapi sekarang mau menghabiskan 7 kg atau 8kg seperti biasanya rasanya berat sekali. Di bulan Juni kemarin, saat waktu *new normal*, hasilnya lumayan dari pada di awal masa pandemi. Hasilnya, lebih dari cukup untuk membeli bahan pokok dan bahan bakso.

Maka dari itu, kesimpulan yang saya ambil dari wawancara tersebut, di masa pandemi COVID-19 ini pemilik usaha bakso sangat terdampak penghasilannya (mengalami kerugian). Bagi beliau, di masa pandemi ini, penghasilannya sangatlah menurun secara drastis, tetapi beliau tidak patah semangat dan tetap berjualan di masa pandemic seperti ini, walaupun hasilnya tidak seperti biasanya. Menurut beliau, meskipun penghasilannya berkurang, yang terpenting adalah untuk makan setiap harinya masih cukup. Selama pandemic, beliau juga mengaku mengalami penurunan omzet penjualan yang signifikan, bahkan beberapa pedagang di sekitar tempat beliau jualan ada yang ditutup oleh pihak Dinas Kesehatan karena tidak mematuhi protokol kesehatan. Banyak juga mall, swalayan, dan warung-warung kecil yang masih buka di jam malam berakhir dengan ditutup paksa demi mencegah menyebarkan COVID-19 yang terjadi di Indonesia saat ini.

Melihat situasi seperti ini, beliau harus memutar otak agar bisa untuk mencukupi kebutuhan sehari-harinya di tengah pandemic, lantas beliau pun mencoba untuk mengasah bakat menjahitnya untuk membuat masker kain di tengah pandemi dan memasarkan hasil jahitan maskernya ke pelanggan-pelanggan bakso dan di bantu oleh anak-anaknya memasarkan lewat sistem jualan *online*

dan kirim paket, *alhamdulillah* hasil jahitan beliau disukai oleh banyak orang dan pesanan semakin hari semakin banyak. Beliau tidak pernah patah semangat, dan di sela-sela istirahat, beliau masih menyempatkan untuk membuat masker dengan jumlah yang sangat banyak, bahkan hingga puluhan-ratusan lusin untuk dikirim ke kota-kota besar sampai di luar kota sekaligus. Selain itu, beliau juga mendukung kebijakan pemerintah untuk memerangi COVID-19.

Beliau berharap semoga pandemi segera berakhir, sehingga berjualan menjadi lebih leluasa dan mendapatkan hasil penjualan seperti biasanya saat sebelum pandemic. Beliau juga mengingatkan untuk selalu menerapkan protokol kesehatan dengan menjalankan 3M (memakai masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak). Mudah-mudahan pandemi ini segera berakhir, sebab situasi seperti ini sangatlah menyulitkan masyarakat kecil untuk berusaha mendapat penghasilan yang seperti sedia kala. Beliau juga berpesan kepada kami sebagai mahasiswa dan mahasiswi, yaitu janganlah kalian patah semangat untuk mengejar kesuksesan kelak, hadapi rintangan demi rintangan dengan sabar dan ikhlas.



AMPOK JAGUNG INSTAN

Oleh: Aini Mufidah

Melihat realitas yang ada, sektor UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) berperan cukup besar dalam perekonomian Indonesia. Dalam hal ini, UMKM berfungsi sebagai pondasi dalam peningkatan perekonomian di tanah air. Tingginya laju pertumbuhan industri kreatif yang tergolong dalam sektor tersebut mengalami peningkatan setiap tahunnya serta melahirkan persaingan bisnis yang kompetitif dan bervariasi. Keberadaan dan peran serta dari UMKM harusnya mendapat pengakuan serta dukungan agar usaha yang digeluti tetap eksis dan berkembang di kalangan masyarakat. Sektor ini mampu menyerap tenaga kerja yang cukup banyak sehingga UMKM ini memiliki kontribusi yang besar terhadap pemasukan daerah maupun negara.

Berbicara mengenai potensi UMKM di lingkungan saya, tentunya ada banyak UMKM yang sudah berdiri dan berkembang. Saya lahir di Desa Bakalam Rayung, tepatnya di Kecamatan Kudu, Kabupaten Jombang. Kecamatan Kudu adalah sebuah Kecamatan di Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Namun, ketika tahun 2001, sebagian wilayah Kecamatan Kudu mengalami pemekaran menjadi Kecamatan Ngusikan. Sampai sekarang tercatat ada 11 desa yang ada di Kecamatan Kudu. Kecamatan

Kudu terletak di bagian utara-timur wilayah Kabupaten Jombang. Sebelah utara dan timur berbatasan dengan Kecamatan Ngusikan, sebelah selatan berbatasan dengan Kecamatan Kesamben, dan sebelah barat berbatasan dengan Kecamatan Ploso dan Kecamatan Kabuh. Bagian selatan Kecamatan Kudu adalah dataran rendah dan bagian utara adalah pegunungan kapur yang merupakan ujung timur Pegunungan Kendeng. Sebagian wilayah utara masih tertutup hutan milik Perhutani. Selain itu, mayoritas profesi penduduk warga di sini adalah sebagai petani. Tanah yang subur mereka kelola sehingga dapat menjadi mata pencaharian dan dapat memenuhi kebutuhan sehari-hari. Tentunya banyak potensi desa yang bisa digali dan dikembangkan di sini, salah satunya adalah dengan adanya sumber daya alam yang bisa dimanfaatkan.

Tentunya ada banyak usaha yang dikembangkan dari hasil tanaman warga, salah satu UMKM yang ada di sekitar lingkungan saya adalah usaha ampok jagung instan. Ampok jagung merupakan makanan pengganti nasi yang berasal dari jagung yang digiling halus. Ampok jagung ini kaya akan karbohidrat dan vitamin. Jika dahulu ampok jagung instan kurang diminati, kini seiring berjalannya waktu, produk ini semakin banyak peminatnya. Ampok jagung bisa dijadikan alternatif pangan bagi penderita diabetes karena kandungan karbohidratnya yang tidak terlalu tinggi. Selain itu, pada proses pengolahannya pun tidak membutuhkan waktu lama dan cukup praktis.

Salah satu pengusaha ampok jagung instan di wilayah Kecamatan Kudu adalah Ibu Suprapti. Beliau sudah merintis usahanya sejak beberapa tahun yang lalu. Dengan kegigihan yang tinggi, Ibu Suprapti membuat dan memasarkan ampok jagung miliknya setiap hari.

Pemasaran ampok jagung yang di miliki oleh Ibu Suprapti ini sudah menyebar di beberapa kota, misalnya di Mojokerto, Sidoarjo, serta wilayah sekitarnya. Rata-rata harga jual ampok jagung instan di pasaran sekitar Rp 15.000,- sampai dengan Rp 17.000,- per bal. Namun, ampok jagung Bu Suprapti dijual dengan harga Rp 20.000,- per bal karena ampok jagung olahan Ibu Suprapti ini masih menggunakan alat tradisional dengan cara dikeringkan dengan bantuan sinar matahari asli, tanpa bantuan oven atau mesin pengering dan juga tanpa pengawet.

Untuk proses produksinya, mula mula jagung yang sudah dikeringkan dipisahkan antara biji dan bungkulnya. Setelah selesai, biji jagung dijadikan satu kemudian *diselip* kasar. Setelah itu, jagung yang sudah *diselip* kasar dicuci dan direndam dalam air kurang lebih 1 hari 1 malam untuk menghilangkan kotoran-kotoran. Setelah direndam, proses pengolahan masih berlanjut, jagung yang sudah direndam itu ditiriskan agar tidak basah, kemudian setelah itu jagung *diselip* lagi agar lebih halus. Tak hanya sampai di situ, setelah *diselip* halus masih ada proses ayakan untuk memisahkan kulit ari dan butiran kasar yang masih tercampur. Apabila ampok jagung terasa halus maka akan ada proses pengukusan. Setelah di kukus, ampok jagung perlu dikeringkan. Dalam proses ini, Bu Suprapti menggunakan bantuan cahaya matahari asli, tanpa bantuan oven atau mesin pengering. Inilah yang menjadi ciri khas yang membedakan ampok jagung tradisional dan modern. Setelah proses pengeringan itu, ampok jagung sudah siap dipasarkan. Namun ampok jagung yang sudah dipasarkan itu masih membutuhkan proses pemasakan kembali untuk bisa menjadi nasi jagung yang siap santap.

Adapun beberapa manfaat dari mengkonsumsi ampok jagung bagi kesehatan tubuh, yaitu:

1. Sebagai sumber energi.
2. Kalori berkisar 345 per 100 gram nya.
3. Dapat mengatasi gangguan dan masalah pencernaan.
4. Kandungan serat yang ada dalam ampok jagung dapat memenuhi sekitar 18,4% dari jumlah yang disarankan per harinya.
5. Mengatasi keluhan diare.
6. Menurunkan risiko kanker.
7. Mencegah anemia.
8. Menjaga kesehatan tulang.
9. Menjaga fungsi ginjal karena kandungan fosfor serta magnesium dalam nasi jagung berguna untuk menjaga kinerja organ ginjal.
10. Baik untuk wanita hamil karena jagung mengandung asam folat yang baik untuk kandungan.
11. Menjaga kesehatan mata. Dalam ampok jagung terdapat kandungan senyawa karotenoid yang terdiri dari *luthein* dan *zeaxanthin* yang menghasilkan pigmen warna kuning pada jagung yang sangat berguna untuk menjaga mata agar tetap sehat.

Meskipun prospek dari usaha ampok jagung instan ini tergolong menguntungkan, tentunya dalam proses produksi tidak selamanya berjalan lancar. Salah satu kendala dalam produksi ampok jagung ini adalah di kala musim hujan. Ampok jagung yang biasanya dikeringkan selama sehari maka ketika musim hujan tiba, bisa memakan waktu 2 hari pengeringan, atau bahkan lebih dari itu. Tidak hanya itu saja, pekerja ampok jagung akan sangat kerepotan ketika harus mengangkat dan mengeringkan kembali ampok jagungnya secara berulang-ulang.

Seiring adanya perkembangan teknologi dan arus globalisasi, menurut saya strategi pemasaran ampok jagung ini harus dikemas sesuai dengan kebutuhan zaman maka dari itu untuk pemasaran usaha ini harus memiliki ciri khas atau karakteristik yang membedakan ampok jagung Ibu Suprpti dengan ampok jagung lainnya, baik dari segi rasa maupun tampilannya. Selain itu, pemanfaatan media sosial juga penting dilakukan untuk memasarkan produk ini, baik melalui *Faceboook*, *Path*, *Whatsapp*, *Line*, *Instagram*, dan lainnya. Produk ini juga bisa dipasarkan lelalui *market place online*, yakni misalnya dengan *Olx*, *Tokopedia*, *Shopee*, *Elevenia*, dan lainnya sehingga nantinya ampok jagung ini tidak sekadar dinikmati warga sekitar saja, akan tetapi bisa d nikmati oleh seluruh warga negara Indonesia, bahkan luar negeri.



PRODUKSI TEMPE, USAHA SEDERHANA TETAPI MENJANJIKAN

Oleh: Vira Rizqi Aulia

Indonesia merupakan negara agraris , oleh karena itu, Indonesia menjadikan sektor pertanian sebagai sumber penghidupan. Keanekaragaman flora di negara Indonesia sangatlah tinggi sehingga hal ini berarti menandakan potensi alam di Indonesia sangatlah baik. Potensi sektor pertanian Indonesia, contohnya adalah padi, jagung dan biji-bijian lainnya seperti kacang dan kedelai.

Kedelai atau *Glycine max (L.) Mer.* Merupakan salah satu jenis kacang-kacangan yang mengandung protein nabati tinggi, sumber lemak, vitamin, dan mineral. Di Indonesia, kedelai dapat dikonsumsi secara langsung dan bisa juga dikonsumsi dalam bentuk olahan, misalnya tempe. Pengolahan kedelai menjadi tempe bertujuan untuk meningkatkan mutu dan gizi sekaligus meningkatkan nilai jualnya. Kedelai bisa diolah dengan fermentasi dan tanpa fermentasi. Pengolahan kedelai dengan fermentasi dapat menghasilkan tempe, kecap, tauco, oncom, dan lain lain. Sedangkan pengolahan kedelai tanpa fermentasi dapat menghasilkan susu kedelai, tahu, taoge, dan lain-lain.

UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah adalah bisnis atau usaha yang dijalankan oleh individu,

rumah tangga, atau badan usaha kecil. UMKM bisa juga diartikan sebagai usaha kecil yang mendukung pergerakan pembangunan perekonomian Indonesia. UMKM juga memiliki peran penting terhadap perekonomian di Indonesia, diantaranya adalah meningkatkan peluang kerja, menjadikan perekonomian lebih merata, meningkatkan devisa, mendorong perekonomian dalam masa sulit, dan memenuhi kebutuhan secara tetap untuk konsumen. UMKM dapat bergerak di mana saja, misalnya di Desa Pandanarum. Di Desa Pandanarum, terdapat berbagai UMKM dari bermacam-macam bidang, misalnya produkai tempe, produksi keripik tempe, usaha *catering*, usaha kue kering, usaha mebel, usaha tahu, dan lain sebagainya.

Salah satu contoh UMKM di Desa Pandanarum yang menggunakan bahan baku kedelai adalah Usaha Produksi tempe kedelai yang dilakukan oleh Ibu Binti dan Bapak Ansori. Tempe kedelai merupakan makanan yang digemari oleh sebagian besar masyarakat Indonesia karena selain harganya yang terjangkau, tempe juga mudah ditemui di warung-warung dekat rumah. Selain itu, tempe juga mengandung protein, lemak, dan karbohidrat yang sangat bermanfaat bagi tubuh apabila dikonsumsi. Tempe dibuat dengan proses fermentasi atau peragian. Dalam proses fermentasi, terlibat tiga faktor pendukung, yaitu bahan baku yang diurai (kedelai), mikroorganisme (kapang tempe), dan lingkungan tumbuh (suhu, pH, kelembaban). Pembuatan tempe kedelai di sini merupakan skala industri rumahan sehingga pembuatannya masih sederhana dan hampir setiap orang dapat dikatakan mampu membuat tempe sendiri.

Usaha Ibu Binti dan Bapak Ansori beralamatkan di Desa Pandanarum, Kecamatan Sutojayan, Kabupaten Blitar. Usaha produksi tempe yang dilakukan beliau sudah dimulai sejak 12 tahun lalu, yaitu pada tahun 2008. Setiap harinya, beliau mengolah 1,5 kwintal kedelai menjadi tempe. Bahan baku berupa kedelai ini diperoleh Ibu Binti dari petani kedelai yang sudah menjadi langgananya. Bahan baku yang beliau pilih juga bahan baku yang bagus sehingga terjamin kualitasnya.

Ibu Binti memilih untuk memproduksi tempe karena sejak kecil beliau sudah membantu ibunya, yaitu Ibu Masitah mengolah kedelai menjadi tempe. Menurut Ibu Binti dan Bapak Ansori, usaha produksi tempe ini menjanjikan dan sangat stabil sehingga Ibu Binti dan Bapak Ansori memutuskan untuk memulai dan meneruskan usaha produksi Tempe Ibu Masitah. Tempe yang diolah Ibu Binti dan Bapak Ansori hanya dijual di satu tempat, yaitu di Pasar Lodoyo yang bertempat di Jalan Raya Barat, Wonorejo, Kalipang, Kecamatan Sutojayan, Kabupaten Blitar. Beliau memasarkan tempennya tidak dengan berdiam di kios, melainkan dengan menggunakan gerobak yang ditaruh di belakang motor. Bapak Ansori mulai berjualan di pagi hari sampai semua tempennya habis terjual. Harga tempe per bijinya, yaitu Rp 2.000,-

Untuk mengolah kedelai menjadi tempe juga sangatlah mudah. Pengolahannya dimulai saat sore hari, pertama-tama kedelai direbus, setelah direbus kedelai direndam dengan air selama kurang lebih 2 jam, kemudian kedelai digiling agar kulit dari kedelai terpisah dengan dagingnya. Setelah kedelai digiling, kedelai direndam lagi dengan air selama semalaman. Keesokan harinya, kedelai direbus lagi agar tekstur kedelai semakin lunak, setelah di

rebus, kedelai dibiarkan hingga dingin atau suhunya sesuai dengan suhu ruang. Setelah dingin, kedelai diberi ragi atau bahasa jawanya “dirageni”, jumlah ragi yang ditaburkan ke kedelai disesuaikan dengan kondisi cuaca saat pembuatan, apabila cuaca panas, jumlah ragi yang ditaburkan dikurangi jumlahnya. Setelah diberi ragi, kedelai tersebut ada yang dimasukkan ke dalam kantong plastik dan ada yang di tempatkan di wadah cetakan. Kedelai yang sudah dicetak dibiarkan selama 2 hari. Setelah 2 hari didiamkan, kedelai yang sudah melalui tahap pengolahan akan terfermentasi dan berubah menjadi tempe yang siap untuk didistribusikan dan dijual. Jadi, total untuk mengolah kedelai menjadi tempe memakan waktu kurang lebih 4 hari.

Hambatan atau kesulitan dari produksi tempe yang dilakukan oleh Ibu Binti dan Bapak Ansori ini adalah masalah cuaca dan masalah kenaikan harga bahan baku utama, yaitu kedelai. Apabila cuacanya tidak bagus dan salah perhitungan ragi yang ditaburkan ke kedelai maka kedelai tersebut akan gagal terfermentasi menjadi tempe. Jalan keluar atau solusi dari masalah tersebut adalah takaran atau banyaknya ragi yang ditaburkan ke kedelai. Saat cuaca panas, ragi yang ditaburkan ke kedelai jumlahnya dikurangi. Saat cuaca dingin, ragi yang ditaburkan ke kedelai jumlahnya ditambah. Hambatan atau kesulitan produksi tempe yang kedua adalah apabila bahan baku berupa kedelai mengalami kenaikan harga. Solusi yang bisa dilakukan Ibu Binti dan Bapak Ansori, yaitu dengan mengurangi ukuran dari tempe tersebut. Karena apabila harga tempe dinaikkan, minat masyarakat untuk membeli tempe akan berkurang

Terlepas dari hambatan dan kesulitan dalam pengolahan tempe, menurut Ibu Binti, selama pandemi COVID-19 ini, usaha yang beliau rintis tidak mengalami penurunan pendapatan atau penurunan angka konsumsi tempe yang signifikan dari masyarakat. Setiap hari beliau tetap mengolah 1,5 kwintal kedelai menjadi tempe dan semua tempe yang sudah diproduksi juga selalu habis terjual. Diantara faktor-faktor yang mendukung stabilnya pendapatan dari produksi tempe selama masa pandemi ini adalah pemasaran yang tidak terlalu jauh dan tidak perlu ke luar kota sehingga masih bisa dilakukan di saat kondisi pandemi, harga tempe relatif terjangkau sehingga angka konsumsi masyarakat tetap stabil, dan selain terjangkau tempe merupakan pilihan lauk yang bergizi atau menyehatkan.



POTENSI UMKM DESA MARGOMULYO: UMKM SEBAGAI PILAR EKONOMI KERAKYATAN DAN PERANANNYA DALAM KESEJAHTERAAN MASYARAKAT SEKITAR

Oleh: Vivi Anisa Indra Asmuri

Potensi UMKM di Indonesia sebenarnya besar sekali, mengingat di desa-desa dan kota-kota kecil juga terdapat banyak sekali UMKM, yang bahkan keseluruhan jumlahnya di Indonesia mencapai puluhan juta unit. Posisi UMKM sendiri sebenarnya amat penting dalam sebuah perekonomian nasional karena dianggap sebagai fondasinya. UMKM diposisikan sebagai potensi desa atau bahkan negara, yang menjadi eksistensi perekonomian nasional. Tidak ada usaha besar yang tiba-tiba menjadi besar secara instan, melainkan semua itu dimulai dari usaha-usaha kecil, termasuk UMKM.

UMKM sendiri adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM dapat berupa bisnis yang dijalankan individu, rumah tangga, atau badan usaha dalam skala kecil yang mendukung pergerakan pembangunan serta perekonomian Indonesia. Menurut UU No. 20 Tahun 2008, UMKM merupakan usaha ekonomi produktif yang berdiri sendiri, yang dilakukan oleh

perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai, atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha yang lebih besar serta memenuhi kriteria UMKM.

Beberapa peranan UMKM bagi perekonomian Indonesia, yaitu untuk memperluas kesempatan kerja bagi masyarakat sehingga mengurangi jumlah pengangguran, memberikan kesempatan bagi orang-orang yang ingin mendapatkan uang tambahan tetapi sulit untuk meninggalkan aktivitas harian, mendorong perekonomian lebih merata baik di pedesaan maupun kota-kota kecil, memudahkan masyarakat untuk mengakses berbagai produk dan jasa tanpa harus pergi ke area yang lebih besar dan sibuk (kota besar), mengembangkan kegiatan ekonomi lokal dan pemberdayaan masyarakat, meningkatkan devisa dari berbagai sumber mulai dari hasil ekspor produk ke luar negeri hingga penjualan produk lokal ke pengunjung atau bahkan melalui daring, dan mendorong perekonomian dalam periode sulit.

Potensi UMKM mampu memberikan kontribusi yang signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB). Sektor UMKM dinilai mampu menjadi tulang punggung ekonomi Indonesia dan melengkapi komponen ekspor dan investasi yang selama ini diandalkan untuk memacu ekonomi. Bahkan UMKM juga telah terbukti tetap mampu berdiri kokoh setelah krisis menerpa pada periode tahun 1997-1998. Dalam praktiknya, UMKM dan usaha besar itu sebenarnya saling melengkapi. Sehingga dengan meningkatkan kinerja UMKM dengan bahan produksi lokal tanpa bergantung dengan bahan impor maka akan memperkuat pembangunan perekonomian nasional dalam

jangka panjang. Jadi, walaupun tidak melibatkan modal yang besar, UMKM adalah bagian penting dari roda perekonomian nasional menuju ekonomi yang berkualitas dan berperan penting dalam meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

Kemampuan UMKM untuk bersaing di era perdagangan bebas, baik di pasar domestik maupun di pasar ekspor, sangat ditentukan oleh kondisi atau lingkungan internal UMKM dan eksternal UMKM. Lingkungan internal UMKM harus sistematis dan kondusif, yang mencakup aspek kualitas SDM, penguasaan teknologi dan informasi, struktur organisasi, sistem manajemen, kultur atau budaya bisnis, kuatnya modal, jaringan bisnis atau *net-working* dengan pihak luar, dan tingkat *entrepreneurship* (kewirausahaan). Adapun lingkungan eksternal UMKM juga harus kondusif, yang terkait dengan kebijakan pemerintah, aspek hukum, kondisi persaingan pasar, kondisi ekonomi, kondisi sosial, kondisi kemasyarakatan, kondisi infrastruktur, tingkat pendidikan masyarakat, dan perubahan ekonomi global.

Desa Margomulyo, Kecamatan Panggungrejo, Kabupaten Blitar merupakan salah satu desa yang memiliki segudang UMKM yang patut dikembangkan supaya lebih maju. Terdapat berbagai macam UMKM di Desa Margomulyo, di antaranya adalah UMKM Kerajinan (*Craft*) Tas Anyam, UMKM Kayu Mebel dan *Furniture*, UMKM Keripik Tempe, UMKM *Catering* dan *Cookies*, dan lain-lain. Produk UMKM Kerajinan (*Craft*) Tas Anyam milik Ibu Pur dari Desa Margomulyo terkenal dengan kualitasnya yang bagus dan awet serta harganya yang lumayan terjangkau. Adapun pada UMKM Kayu Mebel dan *Furniture* juga tidak kalah unggul. Pasalnya, usaha di bidang kayu mebel

tersebut tidak hanya diminati oleh masyarakat dalam desa dan kota-kota sekitarnya, melainkan juga diminati oleh pasar global (konsumen luar negeri). Produk hasil mebel dan kayu glondongan dari Rimba Jati Perkasa Desa Margomulyo pun juga dikirim atau didistribusikan ke berbagai tempat dan kota lain, seperti Bali, Jawa Tengah, Jawa Timur (Pasuruan, Malang, Tulungagung, Kediri, dan lain-lain), serta kayu glondongnya juga dikirimkan ke pabrik PT. Jati Mas Indonesia (ekspor ke Amerika) yang bertempat di Singosari, Malang, untuk diolah menjadi perabot *furniture* seperti kursi, almari, meja, dan sebagainya. Adapun produk hasil UMKM Keripik Tempe dan UMKM *Catering* dan *Cookies* juga dipasarkan di beberapa kota luar kawasan Blitar.

Dengan adanya UMKM di Desa Margomulyo, masyarakat sekitar juga merasa bersyukur dan terbantu, karena selain mendapatkan lapangan kerja baru untuk menyambung pendapatan ekonomi keluarga, UMKM juga dapat membantu menyediakan produk atau kebutuhan masyarakat sekitar dengan lebih efisien daripada pergi jauh ke kota besar untuk membeli produk yang sama. Adapun bagi pelaku usaha atau pemilik UMKM, dengan mendirikan usaha tersebut juga bermanfaat untuk mencukupi ekonomi keluarganya sendiri dan mengembangkan potensi dirinya di bidang *entrepreneurship* (kewirausahaan). Sedangkan bagi Desa Margomulyo, adanya UMKM yang berbagai jenis tersebut juga membantu untuk memperkenalkan Desa Margomulyo ke daerah luar serta untuk mengenalkan produk-produk hasil UMKM Desa Margomulyo dan potensi lain yang dimiliki Desa Margomulyo ke luar daerah Desa Margomulyo.

Namun, seperti halnya pengelolaan usaha-usaha lainnya, pengelolaan UMKM juga menemui banyak kendala atau halang rintang dan kisah pasang surut. Kendala yang dialami UMKM misalnya adalah permasalahan keuangan, SDM, dan kendala pada strategi pemasaran produk dan pengelolaannya. Pandemi Virus *Corona* (COVID-19) juga telah menyebabkan sebagian besar usaha atau bisnis di Indonesia mengalami kemunduran. Di tengah berlangsungnya masa pandemi Virus *Corona* (COVID-19), tentunya para pelaku UMKM pun juga harus bergerak secara cepat untuk mengembangkan strategi pasarnya dan berpindah ke metode *e-commerce* atau *online* agar produk hasil UMKM juga tetap laris dan diminati di pasaran.

Oleh karena itu, untuk mengembangkan potensi UMKM maka perlu penerapan ekonomi kerakyatan guna mewujudkan pembangunan dan kesejahteraan masyarakat. Bentuk nyata dari ekonomi kerakyatan, yaitu berupa dukungan kepada UMKM, sehingga hasil produksi dari UMKM tidak hanya dipasarkan di pasar lokal, tetapi juga di luar daerah, bahkan di pasar global. Apalagi jika didukung dengan pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi yang semakin maju maka pemasaran produk tidak lagi dibatasi tempat dan waktu. Partisipasi masyarakat dan dukungan dari pemerintah dengan dipermudahkannya birokrasi surat izin dan syarat administrasi dapat membuka jalan baru bagi masyarakat yang ingin berwirausaha mulai dari usaha kecil sampai menengah. Munculnya partisipasi dari masyarakat akan memacu berkembangnya usaha yang sudah ada serta memunculkan lapangan kerja baru bagi masyarakat.



POTENSI UMKM SEBAGAI UPAYA PENINGKATAN EKONOMI DESA TUMPAKKEPUH

Oleh: Dwi Amita Noviarwati

Potensi desa adalah sebuah sumber daya baik alam maupun manusia yang dimiliki desa sebagai langkah pengembangan dan kelangsungan desa tersebut dan dilakukan oleh warga setempat. UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) merupakan sebuah fondasi bagi peningkatan perekonomian di Indonesia, utamanya bagi lingkup kecil seperti halnya desa. UMKM memegang peranan besar dalam memajukan tingkat kualitas dan kemakmuran sebuah wilayah. Selain sebagai jalan alternatif untuk membuka lapangan pekerjaan baru, UMKM juga turut berperan dalam mendorong lajunya perekonomian yang saat ini terbilang berada pada posisi krisis. Di masa pandemi ini, sebagian besar penduduk Indonesia mengalami penurunan pendapatan. Ekonomi masyarakat dan para pelaku usaha diakui mengalami penyusutan terutama para pelaku UMKM di pedesaan. Salah satunya adalah Desa Tumpakkepuh.

Desa Tumpakkepuh merupakan sebuah desa di ujung selatan Kota Patria (Blitar) dan berbatasan langsung dengan Pantai Pangi di sebelah selatan desa ini. Desa Tumpakkepuh merupakan salah satu desa yang berada di

Kecamatan Bakung, Kabupaten Blitar. Desa ini beriringan dengan Desa Sidomulyo di sebelah baratnya. Sebagian besar penduduk asli desa Tumpakkepuh rata-rata berprofesi sebagai petani dan nelayan. Ada juga yang bekerja sebagai pedagang di tempat wisata Pantai Pangi yang notabenehnya tidak terlalu jauh dari pemukiman penduduk. Selain wisata Pantai Pangi, juga terdapat wisata Goa Umbultoeg yang konon dahulu digunakan sebagai tempat persembunyian para PKI pada masanya yang kemudian kini dijadikan tempat wisata dan sumber mata pencaharian penduduk setempat.

Potensi UMKM yang dimiliki oleh warga Desa Tumpakkepuh diantaranya adalah sumber daya alam berupa perkebunan. Sedangkan sumber daya manusianya berupa kader-kader petani dan nelayan. Pada lingkungan Desa Tumpakkepuh juga terdapat beberapa lahan yang kemungkinan cocok untuk beternak dan bercocok tanam. Desa Tumpakkepuh memiliki potensi yang sangat dominan pada bidang pariwisata. Selain dua tempat wisata yang telah disebutkan di atas, desa ini juga masih memiliki potensi pariwisata yang lain yang sedang dalam proses pengembangan.

Di Desa Tumpakkepuh, saat ini masyarakatnya sudah banyak yang merambah untuk berwirausaha dengan tujuan pemulihan ekonomi, terlebih di masa pandemi ini. Salah satu upaya yang dilakukannya adalah dengan menggeluti UMKM. Dalam upaya peningkatan mutu UMKM di Desa Tumpakkepuh, Kepala Desa beserta jajarannya berupaya memberikan solusi terbaik bagi masyarakatnya yang ingin mengembangkan dan meningkatkan kualitas usahanya. Salah satu cara yang digalakkan adalah dengan mengadakan seminar bersama

pembicara andal yang mengerti perihal peningkatan potensi UMKM. Seminar ini diadakan dengan adanya kerja sama antara pihak desa dengan Gus & Jeng atau Duta Kabupaten Blitar serta para relawan se-Blitar Raya. Dalam seminar ini, para pegiat UMKM dibimbing dan diarahkan dengan baik bagaimana cara agar usahanya tersebut mengalami peningkatan. Selain itu, mereka juga diajarkan perihal pemasaran produk. Dari seminar tersebut, sangat terlihat bahwa masyarakat sangat berminat dan memiliki rasa antusias tinggi untuk lebih menggeluti usahanya.

Salah satu UMKM yang ada di desa ini adalah usaha *bakery* “Dapoer Wifa” milik Ibu Hastuti. Usaha rumahan ini telah dirintis oleh beliau sejak tiga tahun yang lalu. Usaha ini benar-benar dirintisnya dari nol. Ibu Hastuti sebenarnya adalah penduduk asli kelahiran Semarang yang dulunya pernah bekerja pada bidang pembuatan aneka jenis olahan makanan di Singapura. Beliau juga mengakui bahwa dulunya sebelum bekerja pernah mengikuti kursus di sana. Kemudian, setelah kembali dan menetap menjadi penduduk asli Tumpakkepuh, beliau memutuskan untuk mendirikan usaha rumahan ini. Beliau sangat mahir dalam membuat aneka macam kue. Dari usaha yang dirintisnya ini, beliau menyampaikan bahwa dalam perjalanannya hingga saat ini mengalami banyak kendala yang membuatnya hampir putus asa, terutama dalam mengetahui dan meraba-raba tingkat ketertarikan dan pemasaran yang sesuai dengan kondisi desa ini.

Dapat dikatakan, bahwa nilai konsumtif dan minat beli masyarakat desa masih sangat rendah. Menurutny, hal tersebut dikarenakan pemasaran yang beliau lakukan masih kurang variatif. Meskipun daya saing di desa ini masih rendah, namun tetap saja peminat kurang tertarik.

Kendala Ibu Hastuti yang selanjutnya adalah dikarenakan usaha beliau adalah usaha rumahan dan belum memiliki toko *bakery* khusus. Namun, setelah diadakannya seminar UMKM yang merupakan program kerja sama desa dengan Duta atau Gus & Jeng Kabupaten Blitar, menjadikan beliau merasa dimudahkan dalam hal pemasaran, yakni dengan cara *online*, terlebih di era pandemi seperti saat ini. Dalam seminar ini, juga diajarkan bagaimana mengelola bisnis kecil dan pemasaran produk yang modern sehingga dapat dikenal oleh publik, dari situlah solusi tersebut terjawab.

Dalam perkembangannya, Ibu Hastuti juga menciptakan ciri khas tersendiri dari usaha *bakery* miliknya agar lebih *kondang* dikalangan anak-anak dan remaja. Akhirnya, beliau memutuskan untuk membuat pizza murah yang hingga kini sangat laris di pasaran. Beliau mengungkapkan, bahwa produk yang paling laris bukanlah kue-kue seperti dahulu lagi dan masyarakat desa lebih suka memesan pizza murah buatan beliau. Selain itu, beliau juga memiliki strategi penjualan yang lain, yaitu dengan menerima *delivery order* (DO) sebagai upaya untuk memudahkan konsumen dalam pembeliannya di masa yang seperti ini. Hingga saat ini, Ibu Hastuti mengakui, meskipun dalam keadaan pandemi seperti ini, tidak mengurangi minat dan daya beli para konsumen, baik dari desa setempat maupun luar kecamatan. Malahan, tingkat konsumen meningkat drastis dan hal ini sangat tidak disangka oleh beliau. Kesimpulan yang beliau sampaikan adalah bahwa kita tidak boleh tertinggal oleh perkembangan teknologi dan harus banyak belajar, karena seorang wirausaha awam tanpa adanya mentor atau guru itu sangatlah sulit untuk berkembang, apalagi jika dari diri

kita sendiri tidak mau berupaya untuk melakukan inovasi dan perubahan yang lebih baik lagi.

Menurut saya, potensi UMKM di Desa Tumpakkepuh ini sudah cukup luas cakupannya dan perlu adanya pengembangan lagi agar seluruh potensi yang ada dapat lebih maksimal sehingga dapat tercipta kehidupan yang makmur. Salah satu potensi lainnya yang dapat dikembangkan adalah tempat-tempat wisata dan pengadaan wisata baru yang sebelumnya belum dikenal oleh masyarakat luar, kemudian potensi hasil pertanian seperti jagung, tebu, dan kelapa. Mungkin perlu adanya seminar dan sejenisnya guna meningkatkan pengetahuan masyarakat yang notabene nya masih tergolong awam mengenai pengolahan hasil bumi desa ini, sehingga dapat tercipta lapangan pekerjaan baru dan sebagai upaya untuk meminimalisasi angka pengangguran dan peningkatan kualitas masyarakat, sehingga terciptalah sebuah desa yang makmur dan sejahtera.



PANDE WESI TAK LEKAS DIMAKAN USIA

Oleh: Septian Yuda Kurnia

Ketawang mungkin sangat asing di telinga kalian, banyak yang mengira seperti sepenggal lirik lagu “yen ning ketawang ono lintang, cah ayu, aku ngenteni sliramu”. Itu salah, yang benar “yen ning tawang ono lintang”. Ketawang itulah nama desaku, salah satu desa yang berada di Kecamatan Purwoasri, Kabupaten Kediri, Provinsi Jawa Timur. Desa Ketawang terbagi menjadi dua dusun, yaitu Dusun Ketawang, dan Dusun Pujomarto. Mayoritas penduduk Desa Ketawang menganut agama Islam dan beberapa penduduk lainnya ada yang menganut agama Kristen yang dibuktikan dengan adanya gereja di desa ini. Desa Ketawang mempunyai ikon terkenal, yaitu “Tugu Monas” yang sangat menyerupai Tugu Monas yang ada di Jakarta. “Tugu Monas” itu berada di tengah-tengah antara tiga persimpangan jalan. Jalan menuju Desa Blawe, Desa Purwoasri, dan Desa Mojokerep.

Di pinggir-pinggir jalan desa terdapat banyak pedagang yang bisa kalian jumpai, seperti bakso, sate, mi ayam, sayur-sayuran, siomay, kebab, es campur, dan lain-lain. Apapun yang kalian inginkan pasti ada, ya tinggal pilih saja apa yang Anda inginkan dan juga tentunya ada uangnya. Apalagi kalau bulan puasa, lebih banyak lagi

pedagang memenuhi jalan desa, biasanya sampai membuat macet jalanan. Tidak tau asal para pedagang itu berasal dari mana saja, akan tetapi kebanyakan pedagang berasal dari luar Desa Ketawang. Ini yang aneh, padahal harusnya penduduk desa bisa memanfaatkan potensi ini dengan berjualan, supaya bisa semakin menambah pundi-pundi pendapatannya.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mempunyai peran yang strategis dalam pembangunan ekonomi nasional. Oleh karena itu, selain berperan dalam pertumbuhan ekonomi dan penyerapan tenaga kerja, UMKM juga berperan dalam pendistribusian hasil-hasil pembangunan. Dalam krisis ekonomi yang terjadi di negara kita sejak beberapa waktu yang lalu, di mana banyak usaha berskala besar yang mengalami stagnansi bahkan berhenti aktivitasnya, sektor UMKM terbukti lebih tangguh dalam menghadapi krisis tersebut. Mengingat pengalaman yang telah dihadapi oleh Indonesia selama krisis, kiranya tidak berlebihan apabila pengembangan sektor swasta lebih baik difokuskan pada UMKM, terlebih lagi unit usaha ini seringkali terabaikan hanya karena hasil produksinya dalam skala kecil dan belum mampu bersaing dengan unit usaha lainnya.

Pengembangan UMKM masih perlu mendapatkan perhatian yang besar, baik dari pemerintah maupun masyarakat, agar dapat berkembang lebih kompetitif bersama pelaku ekonomi lainnya. Kebijakan pemerintah ke depannya masih perlu diupayakan agar lebih kondusif bagi tumbuh dan berkembangnya UMKM. Pemerintah perlu meningkatkan perannya dalam memberdayakan UMKM disamping mengembangkan kemitraan usaha yang saling menguntungkan antara pengusaha besar dengan

pengusaha kecil dan meningkatkan kualitas Sumber Daya Manusianya.

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

Pande besi adalah pekerjaan membuat peralatan berbahan baku besi, besi disini dipanaskan hingga merah menyala, setelah itu ditempa dan dibentuk sesuai dengan bentuk yang diinginkan. Kemudian, proses *finishing* adalah proses dimana besi dibentuk sesuai pesanan yang diinginkan dengan air, selanjutnya dilakukan pengecekan ulang dengan cara dipukul-pukul agar terlihat rapi. *Pande besi* sudah menjadi profesi turun-temurun yang mereka kejakan. Selain perlengkapan pertukangan, mereka juga membuat pisau dan golok. Sehari-hari, mereka memipihkan besi, memanaskannya, dan menipiskannya. Perapian dari arang kayu tetap digunakan, supaya panas yang dihasilkan bisa maksimal.

Istilah *pande besi* telah disebut dalam prasasti-prasasti Jawa Kuno sebagai *pande/pandai wesi*. *Pande* yang sangat berperan dalam menyediakan beragam peralatan logam bagi masyarakat, saat ini dalam posisi terpinggirkan.

Generasi muda belum mengenal pentingnya pengetahuan tentang *pande besi*, ini merupakan warisan dari nenek moyang kita yang harus kita lestarikan. Kurangnya minat ini dikarenakan generasi muda sekarang lebih tertarik dengan segala hal yang serba *online*.

Banyak *pande besi* atau pengrajin besi yang tetap bertahan di tengah arus perkembangan zaman. Profesi pengrajin *pande besi* minim dilirik generasi muda. Karena itu, jumlahnya semakin sedikit. Padahal, kebutuhan perkakas dan alat pertanian masih besar. Kini, terdapat dua pelaku UMKM *pande besi* di Desa Ketawang. Akan tetapi, yang paling lama adalah *pande besi* Pak Mokasi, tempatnya tidak jauh dari rumahku. Bunyi kencang menggema seketika berada di depan rumah Pak Mokasi. Desingan suara mesin pemotong pelat besi dan las listrik masih mendengung kencang. Pak Mokasi sudah berusia senja, tetapi masih sibuk mengambil peran memproduksi peralatan besi miliknya. Ketika itu, dia terlihat membuat desain alat-alat pertanian dari pelat baja. Nantinya pelat-pelat tersebut dipotong, lalu dilas sesuai dengan kegunaannya. Pak Mokasi dibantu oleh satu pekerjanya dan juga anaknya yang nantinya akan meneruskan keahliannya. Semua mempunyai peranan masing-masing, ada yang mendapat bagian memotong serta mengelas pelat besi, dan ada juga yang tukang gerinda.

Adapun bahan dan alat yang digunakan antara lain seperti supit, pacu, lingkup, cakar abu, palu, pagon, paron, gerinda, blower, besi, tatan, plat bekuan, besi bentuk T, dan peredam pagon. Untuk *pande besi*, arang yang digunakan yaitu arang dari pohon jati sebagai arang utama. Selain itu, bisa menggunakan arang campuran dari bekas industri tempe.

Pande Pak Mokasi bisa menyelesaikan berbagai alat pertanian berbahan besi, antara lain cangkul, sabit, pisau, parang, pedang, golok, bendo, dan lain-lain, dengan harga yang beragam, sesuai dengan bahan dan tingkat kerumitan pengerjaannya. Puluhan tahun mengembangkan bisnis *pande besi* tentulah bukan waktu yang singkat. Pak Mokasi berkata bahwa akan selalu menerima anak muda yang mau belajar. Kini, Pak Mokasi memasok barang-barangnya hingga ratusan buah. Dia memasarkannya di sekitaran rumah dan bahkan sampai keluar kota. Selama pandemi COVID-19, usaha ini tidak mengalami penurunan jumlah produksi yang signifikan, alasannya adalah karena petani tidak pernah libur, sebab melalui petanilah orang dapat memenuhi kebutuhan makanannya.



UMKM RUMAH PRODUKSI “BINTANG 10”

Oleh: Iin Fitria

Perekonomian Indonesia tidak terlepas dari usaha ekonomi yang dilakukan oleh masyarakat, salah satunya yaitu UMKM atau Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM juga berpengaruh dalam mengurangi tingkat pengangguran di suatu daerah. Dengan adanya UMKM, maka akan tercipta lapangan pekerjaan yang baru, sehingga dapat menyerap tenaga kerja. Oleh karena itu, UMKM menjadi fondasi yang cukup kuat untuk mendongkrak perekonomian di suatu daerah tertentu, khususnya di Indonesia.

Di era globalisasi, UMKM harus semakin kreatif dan inovatif agar mampu bersaing dengan produk-produk lain di berbagai daerah. Beberapa produk yang dihasilkan dari UMKM dapat meliputi berbagai jenis makanan, kerajinan tangan, oleh-oleh khas daerah, dan sebagainya. Salah satu UMKM yang terdapat di Desa Banggle, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar, yaitu UMKM “Bintang 10”. UMKM ini memproduksi berbagai olahan keripik, diantaranya keripik pisang, salai pisang, keripik *mbothe*, dan emping melinjo.

Ibu Narmi Saputri merupakan pemilik UMKM “Bintang 10” yang beralamatkan di Dusun Koripan RT 02 RW 11 Desa Banggle, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar. Beliau kelahiran Blitar, 3 Juni 1974 ini memulai usahanya sejak tahun 2001. Beliau memulai usahanya dari orang tuanya yang beralamatkan di Kecamatan Wates, Kabupaten Blitar, yang juga memproduksi berbagai olahan keripik. Setelah menikah dan memiliki satu orang anak, beliau dan suaminya mendirikan usahanya sendiri di wilayah Dusun Koripan RT 02 RW 11 Desa Banggle, Kecamatan Kanigoro, Kabupaten Blitar ini. Terhitung pada tahun ini sudah 20 tahun usahanya berjalan. Tak heran jika usahanya kini telah maju dan berkembang pesat. Ditambah lagi, keripik merupakan makanan ringan yang banyak disukai masyarakat Indonesia bahkan mancanegara. Selain sebagai camilan, keripik juga seringkali digunakan sebagai oleh-oleh khas daerah, sebagai oleh-oleh hajatan, dan lain-lain.

Pengolahan keripik pisang juga sangat mudah. Untuk pengolahan keripik pisang, yaitu pisang yang masih mentah dikupas, lalu direndam. Kemudian dipasah, digoreng, dan terakhir dikemas menggunakan plastik. Pisang yang digunakan khusus pisang raja angka. Untuk pengolahan salai pisang, yaitu pisang diperam (*diimbu*) terlebih dahulu, setelah matang baru dapat diolah. Pisang yang telah matang dikupas, kemudian dipasah, digoreng, dan terakhir dikemas menggunakan plastik. Caranya hamper sama dengan membuat keripik pisang, namun untuk salai pisang, pisang yang digunakan adalah pisang yang telah matang. Pisang yang digunakan untuk salai pisang, yaitu pisang kapasari.

Produk olahan keripik pisang dan salai pisang ini tidak menggunakan bahan pemanis atau pengawet apapun. Adapun plastik yang digunakan harus tebal agar keripik awet renyah dan tidak mudah hancur. Penggorengan keripik pisang maupun salai pisang dilakukan menggunakan wajan berukuran besar dan digoreng di atas tungku yang berukuran besar pula. Sebelum menggoreng keripik pisang maupun salai pisang, tungku tersebut diisi dengan sekam pada sore hari dan semua peralatan sudah disiapkan ketika besoknya akan memproduksi. Limbah kulit pisang dari produksi keripik pisang maupun salai pisang dimanfaatkan untuk pakan ternak.

Untuk mendapatkan bahan-bahannya, Ibu Narmi membeli pisang di Pasar Wlingi, Kabupaten Blitar. Untuk minyak gorengnya, beliau membeli di Toko Minyak Curah kiloan di daerah Kanigoro, Kabupaten Blitar. Setiap belanja, beliau membeli 10 kg minyak untuk 1 minggu produksi. Pembelian bahan-bahan dilakukan sendiri oleh suami Ibu Narmi menggunakan kendaraan bermotor. Jarak yang ditempuh untuk membeli pisang juga lumayan jauh, sekitar 17 km dari tempat tinggalnya. Beliau dan suaminya dengan dibantu oleh dua orang anaknya dapat menghasilkan 1 kali produksi salai pisang dan 2 kali produksi keripik pisang dalam setiap minggunya atau tergantung dari pesanan yang ada. Untuk keripik *mbothe*, beliau tidak bisa memastikan berapa kali produksi dalam setiap bulannya dikarenakan tidak selalu ada bahan di pasaran. Adapun untuk emping melinjo, beliau tidak memproduksinya sendiri, namun mengambil dari saudaranya, kemudian beliau memasarkannya. Proses produksi biasa dilakukan mulai pukul 03.00 WIB sampai

dengan siang hari. Di sela-sela kegiatan produksi, dilakukan proses pemotongan plastik, pemasangan stiker label produksi, pengemasan, dan pemasaran produk.

Harga dari keripik pisang dan salai pisang juga bervariasi, mulai dari Rp 2.500,- sampai dengan Rp 40.000,- tergantung pengemasannya. Keripik pisang dan salai pisang dari "Bintang 10" dikemas dalam ukuran 200 gram sampai dengan 1 kg. Ibu Narmi memasarkan produknya ke seluruh Kabupaten dan Kota Blitar, bahkan sampai ke luar kota, yaitu ke daerah Kediri dan Malang. Untuk di Kabupaten Blitar sendiri, Ibu Narmi memasarkan produknya ke wisata-wisata daerah Kabupaten dan Kota Blitar, diantaranya kawasan wisata Makam Bung Karno, kawasan wisata Candi Penataran, kawasan wisata Nyai Pradah Lodoyo, dan kawasan wisata-wisata yang lainnya. Pemasaran dilakukan sendiri oleh suami Ibu Narmi menggunakan kendaraan bermotor di wilayah Kabupaten maupun Kota Blitar. Sedangkan untuk wilayah luar Kabupaten maupun Kota Blitar, biasanya pembeli mengambil sendiri pesannya ke rumah Ibu Narmi. Pemasaran juga dilakukan secara *online* melalui jejaring sosial *Facebook*. Pembeli dapat memesan melalui *online*, kemudian datang ke rumah atau dapat melalui COD (*Cash On Delivery*). Ibu Narmi memasarkan produknya setiap hari Rabu dan Sabtu setiap minggunya dan memperoleh penghasilan sekitar Rp 1.500.000,- dalam setiap minggunya.

UMKM milik Ibu Narmi juga sudah mengantongi izin resmi PIRT (Pangan Industri Rumah Tangga) dari Disperindag pada tahun 2013. Dan akhir-akhir ini, surat izin tersebut baru saja diperbarui. Selain itu, Ibu Narmi juga sudah mengajukan sertifikasi halal (SH) ke Majelis Ulama Indonesia (MUI). Namun, SH MUI sampai saat ini

masih belum juga keluar. Setiap tiga bulan sekali, UMKM milik Ibu Narmi juga didatangi tim kesehatan yang memantau kesehatan air yang digunakan dalam proses produksi. Meskipun UMKM ini belum begitu besar, namun sudah memiliki beberapa izin usaha maupun izin halal makanan dari pemerintah yang resmi.

Pada masa pandemi COVID-19 seperti saat ini, UMKM milik Ibu Narmi mengalami penurunan pendapatan dikarenakan banyaknya tempat wisata yang ditutup. Selain itu, pesanan juga semakin menurun karena tidak ada orang yang menggelar hajatan. Kalaupun ada, juga tidak sebanyak sebelum saat pandemi. Meskipun harga bahan baku seperti pisang saat ini terbilang cukup murah, namun pemasaran tidak dapat dilakukan secara maksimal. Besar harapan bagi pemilik usaha agar pandemi COVID-19 segera berlalu dan semua dapat kembali normal seperti sebelum pandemi COVID-19 ini.



KKN VIRTUAL MEMPELAJARI POTENSI UMKM DESA KENDALREJO

Nama: Nabila Mutiara Cahyani

Desa Kendalrejo adalah desa yang berada di Kecamatan Talun, Kabupaten Blitar, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Dalam sejarahnya, Desa kendalrejo pada sekitar tahun 1903 di dominasi oleh pohon kendal yang masih berupa hutan, maka dari itu, oleh orang-orang pada waktu itu diberi nama Desa Kendalrejo sampai dengan sekarang.

Desa Kendalrejo merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Talun yang berada pada ketinggian +244 m di atas permukaan laut, terletak di sebelah barat dari pusat Kecamatan Talun dengan jarak +4 km. Adapun batas-batas wilayahnya adalah sebagai berikut:

1. Sebelah utara : Ds. Sumberagung, Kec. Gandusari.
2. Sebelah selatan : Ds. Tumpang, Kec. Talun.
3. Sebelah barat : Kelurahan Bence, Kec. Garum.
4. Sebelah timur : Ds. Pasirharjo, Kec. Talun.

Sebagian wilayah Desa Kendalrejo merupakan tanah dataran dan sebagian besar merupakan tanah berpasir yang cocok untuk bercocok tanam seperti padi, jagung, dan lain-lain. Mayoritas penduduk di Desa Kendalrejo memilih

menjadi petani. Banyaknya petani di Desa Kebonsari dikarenakan kondisi tanahnya berpasir yang cocok untuk ditanami. Desa Kendalrejo ini memiliki jumlah penduduk paling banyak dan merupakan wilayah paling luas di Kecamatan Talun, Kabupaten Blitar.

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

1. Sumber Daya Alam

Sumber daya alam yang dimiliki Desa Kendalrejo seperti lahan kosong, sungai, sawah, perkebunan, hutan, dan pegunungan yang ada pada saat ini belum dimanfaatkan semua dan masih sebagian.

2. Sumber Daya Manusia

Potensi yang dimiliki Desa kendalrejo adalah tenaga, kader kesehatan, kader pertanian, dan lain-lain. Tersedianya SDM yang memadai ini bisa dilihat dari data tingkat pendidikan warganya rata-rata adalah SMP/SMA.

3. Sumber Daya Sosial

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

4. Sumber Daya Ekonomi

Potensi sumber daya ekonomi yang dimiliki Desa Kendalrejo adalah adanya lahan-lahan yang cocok untuk pertanian, perkebunan, dan memiliki produk unggulan.

Desa Kendalrejo pernah terpilih berdasarkan seleksi penilaian lomba desa tingkat kecamatan dan mewakili Pemkab Blitar pada lomba desa tingkat provinsi, lantaran dianggap memiliki potensi dan unggulan, dibandingkan dengan desa-desa lainnya di Kabupaten Blitar. Desa Kendalrejo dipilih karena memiliki potensi lokal yang sangat luar biasa. Kemudian, toleransi antar umat beragama di sini juga sangat baik. Maka dari itu, Desa Kendalrejo diberi amanat untuk mengikuti lomba desa.

Desa Kendalrejo memiliki potensi desa yang luar biasa, diantaranya potensi wisata yang paling terkenal di Blitar, yakni pacuan kuda, produk unggulan, dan juga hasil pertanian yang terbilang sukses, kerajinan, olahan makanan, dan beberapa potensi lainnya. Wisata pacuan kuda yang ada di Kendalrejo ini tidak hanya menjadi pusat lomba pacuan kuda, akan tetapi merupakan visi & misi penggerak edukasi anak-anak seperti bagaimana merawat kuda dan cara melatih kuda yang baik serta penunjang finansial bagi masyarakat ke depan.

Pada UMKM desa ini, terdapat pembuatan tempe yang sudah sejak dahulu berdiri dan sampai sekarang masih berkembang pesat pada pengiriman dalam kota maupun luar kota. Pada proses pembuatannya juga dengan alat-alat yang masih sederhana. Tidak seperti pembuatan-pembuatan tempe yang di luaran sana, dengan alat yang sudah modern. Produk unggulan di Desa Kendalrejo, yakni keripik tempe ini sudah terjual sampai ke Bali.

Adapun langkah-langkah pembuatan tempe, yaitu cuci bersih kacang kedelai yg akan direbus, rebus kacang kedelai sampai mengembang dan agak lunak, tiriskan kacang kedelai sampai dingin baru kelupas kulitnya

dengan manual. Kemudian, cuci ulang kembali kacang kedelai yang sudah terkelupas tadi sampai bersih dan kulit bisa dibuang atau dipisahkan di wadah lain. Lalu, rendamlah kacang kedelai tadi dengan air selama satu malam dan sisa kulit terkelupas tadi direndam di wadah lain, tetapi kebanyakan kulit kedelainya dibuang.

Bila sudah direndam selama semalam, cuci bersih kembali kacang kedelai tadi, dan dilakukanlah proses pengukusan kurang lebih 30 menit atau hingga kacang kedelai sudah lunak maka bisa diangkat kembali. Beliau berkata bahwa kalau mau membuat tempe, usahakan alat-alatnya jangan sampai terkena minyak goreng. Setelah kacang kedelai selesai dikukus, tiriskan ke wadah yang bisa membuat kacang kedelai cepat kering. Setelah kering, usahakan sebelum dibuat adonan, tempung beras sudah diayak atau disaring dahulu agar lebih halus dan tidak ada tepung yang menggumpal. Setelah selesai di saring, campurlah tepung beras dan ragi jadi satu, campurlah kacang kedelai dengan adonan tepung beras dan ragi tadi, usahakan tahan hingga pencampuran kacang kedelainya sudah kering.

Setelah tercampur rata, lalu bisa lanjut ke proses pembungkusan dengan plastik. Isi kantong plastik sesuai keinginan, 7 sendok maupun 8 sendok. Setelah selesai pembungkusan, tusuklah bungkusan plastik tadi dengan tusuk gigi bolak balik, usahakan ditusuk agar ada ruang udaranya. Diamkan bungkusan-bungkusan itu selama kurang lebih 2 hari hingga menjadi tempe yang sempurna.

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

ataupun pelanggannya, malahan mengandung gizi yang tinggi. Tidak heran jika pemilik UMKM ini berkembang dengan pesat walau sedang musim pandemi seperti ini. Penghasilannya pun tetap seperti hari-hari biasa, tidak ada perbedaan yang signifikan.

Sebagai prestasi yang menakjubkan, Desa Kendalrejo masuk dalam 100 Desa Terbaik dari Kementerian Desa. Mulai dari manajemen penataan, pengelolaan keuangan, sampai pelayanan, tingkat pembangunan, dan sarana prasarana yang baik. Kekompakan dari warga masyarakat dan juga pemangku kepentingan wilayah ini benar-benar ingin memajukan desa ini supaya bisa lebih maju dan masyarakatnya bisa lebih sejahtera, mandiri, dan juga bermartabat.

Menurut saya, potensi UMKM yang ada di desa ini sudah banyak dan terlaksana dengan baik. Untuk itu, perlu dilakukannya pengembangan lagi agar seluruh potensi UMKM yang dimiliki desa terlaksana lebih baik lagi, salah satunya potensi desa wisata, yaitu pacuan kuda karena wisata ini tidak hanya menjadi pusat lomba pacuan kuda, akan tetapi juga bisa sebagai edukasi terhadap anak-anak, maka dari itu seluruh warga harus ikut serta bertanggung jawab untuk menjaga dan ikut memajukan potensi tersebut agar bisa terlaksana dengan sangat maksimal, semua warga desa harus ikut bergerak, bukan hanya orang-orang tertentu, tetapi semua warga desa harus punya kesadaran diri.



UMKM PEMBUATAN KERIPIK USUS ECCO

Nama: Poppy Koestiawan Putri

UMKM merupakan salah satu usaha yang memiliki peran yang cukup besar dalam kemajuan dan pergerakan perekonomian nasional, khususnya di Indonesia. UMKM merupakan salah satu usaha yang dapat dilakukan oleh seluruh masyarakat, bahkan dari berbagai lapisan dan kalangan masyarakat. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. UMKM biasanya dikelola secara perorangan, namun bukan termasuk ke dalam badan usaha. UMKM ini dikatakan sebagai salah satu usaha yang dapat dengan mudah mengalami peningkatan dan juga mudah berkembang karena dapat selalu mengikuti perkembangan pasar. Dengan adanya UMKM ini di tengah-tengah masyarakat maka dapat memunculkan dampak yang cukup baik terhadap kemajuan negara.

Di sini saya mengambil salah satu contoh UMKM pembuatan Keripik Usus Ecco yang berada di jalan K. H. Tamyis No. 19 di Dusun Mbulak, Desa Mojokrapak, Kecamatan Tembelang, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur. Pembuatan keripik usus ini dimulai sejak bulan Mei tahun 2020, Keripik Usus Ecco ini di buat oleh Ibu Ellok Faiziah, beliau mempunyai tiga orang anak. Sebelum

membuka usaha Keripik Usus Ecco ini, beliau bekerja di salah satu tetangganya yang membuka usaha keripik usus juga, beliau bekerja di tetangganya itu cukup lama sekali, hampir 10 tahun, dan pada awal 2020 beliau jatuh sakit sehingga harus dirawat di rumah sakit. Dari situlah beliau tidak di perbolehkan bekerja lagi oleh anak-anaknya dan akhirnya beliau tidak bekerja sampai akhir April. Kemudian, pada awal bulan Mei, beliau meminta izin kepada anaknya untuk membuka usaha kecil-kecilan di rumah dan anaknya pun memberikan izin, lalu beliau diberikan modal dengan anak pertamanya yang sudah bekerja sebanyak 1 juta, dengan uang satu juta itu beliau membeli kompor dan bahan-bahan untuk membuat keripik usus. Setelah beliau tidak bekerja, beliau masih harus menghidupi dua anak dan suaminya, karena anak yang pertama sudah bekerja di Surabaya, dan suaminya sudah lama terkena *stroke* jadi tidak bisa menafkai keluarganya.

Di sini beliau bercerita mengenai awal beliau membuka usaha Keripik Usus Ecco sampai sekarang. Modal awal beliau adalah 1 juta, dengan uang satu juta beliau membeli kompor, minyak, dan bahan untuk membuat keripik usus itu. Usaha keripik usus beliau awalnya dikemas ke dalam plastic kecil-kecil dan di titipkan ke warung-warung dengan harga Rp 1.000,-. Seiring berjalannya waktu, beliau menambah bungkusan-bungkusan yang lebih besar. Keripik Usus Ecco di jual mulai harga Rp 1.000,- sampai dengan Rp 80.000,-. Dari sini, beliau mendapatkan keuntungan per minggunya sebesar Rp 1.200.000,- dan dengan uang Rp 1.200.000,- itu beliau sudah bisa membagi-bagi uangnya untuk keperluan makan, memberikan uang saku kepada anaknya, membayar arisan, dan sisanya untuk ditabung. Beliau juga

sering kebanjiran pesanan keripik usus dari luar kota juga. Keripik Usus Ecco ini mampu bertahan kurang lebih 1 bulan, tergantung cara penyimpanannya.

Dari UMKM yang sudah berjalan di masyarakat inilah kita dapat turut berpartisipasi dalam mencapai cita-cita pemerintah di bidang ekonomi, karena dengan adanya UMKM dapat meningkatkan perekonomian masyarakat dan kesejahteraannya.



USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH (UMKM) BSA *T-SHIRT PRODUCTION*

Oleh: Ilma Nur Fatihatur Rahmah

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

UMKM memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian Indonesia. Selain sebagai salah satu alternatif lapangan kerja baru, UMKM juga berperan dalam mendorong laju pertumbuhan ekonomi pasca krisis moneter tahun 1997 di saat perusahaan-perusahaan besar mengalami kesulitan dalam mengembangkan usahanya. Saat ini, perlu dikembangkan sebuah inovasi agar eksistensi dari UMKM dapat terjaga dan tetap bertahan di Indonesia. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan optimalisasi pemberdayaan UMKM

berbasis potensi lokal yang unggul melalui pengembangan kemitraan yang superior dengan teknologi mandiri dan kompetitif. Hal tersebut dimaksudkan selain untuk mempertahankan eksistensi dari produk UMKM, juga sebagai upaya peningkatan ekonomi bangsa. Selain itu, melalui hadirnya kemitraan yang superior diharapkan dapat meningkatkan produktivitas, jaminan kualitas dan kuantitas, serta meningkatkan ketahanan ekonomi secara nasional.

Di sini saya mengambil salah satu contoh UMKM yang berada di Jalan Bejo No 11 Dusun Mbulak, Desa Mojokrapak, Kecamatan Tembelang, Kabupaten Jombang, Provinsi Jawa Timur. Di desa ini terdapat UMKM yang bernama *BSA T-Shirt Production* atau bisa disebut sebuah konveksi baju, kaos, jilbab, dan lain-lain. Konveksi ini didirikan oleh Bapak Ahmad Shaleh. Sebelum konveksi ini didirikan pada tahun 1995, Bapak Ahmad Shaleh ini bekerja di sebuah konveksi yang lumayan besar. Selama bekerja di konveksi itu, Bapak Ahmad Shaleh ini tidak hanya bekerja, tetapi beliau juga mempelajari proses-proses yang dikerjakan di konveksi itu. Setelah dua setengah tahun beliau bekerja, akhirnya pada tahun 1997 beliau merasa bahwa dirinya sudah harus memutuskan keluar dan mendirikan konveksi sendiri atas nama dirinya dengan bermodalkan uang Rp 500.000,-. Dari kemampuan yang sebelumnya sudah beliau dapat saat bekerja di konveksi itu, akhirnya beliau membuka jasa konveksi sendiri di rumahnya dengan modal awal Rp 500.000,- untuk membeli mesin jahit dan peralatan seadanya untuk menunjang usahanya.

Dengan modal yang minim dan alat-alat seadanya, beliau mengerjakan pesanan yang beliau dapat itu sendiri. Selama bertahun-tahun, beliau tetap mengerjakan pesanan

konveksinya itu sendiri. Hal ini dilakukan karena menurut beliau untuk mempekerjakan karyawan dikonveksinya masih belum memungkinkan sebab pesanan yang belum begitu banyak dan omzet sekali produksinya pun belum cukup untuk memberi upah yang layak kepada karyawannya, namun meski begitu beliau tetap tekun, bekerja keras, dan tetap sabar untuk mengembangkan usahanya, meskipun semua masih harus dikerjakan sendiri.

Usaha yang awalnya hanya mendapatkan pesanan 1-2 orang selama 2 minggu hingga 1 bulan itu, sekarang akhirnya semakin banyak pelanggan dan semakin banyak omzet yang didapatkan beliau. Pada tahun 2012, beliau memutuskan untuk memberikan konveksi itu kepada anaknya yang bernama Alfan Aminullah untuk mengelola tempat konveksinya yang diberi nama *BSA T-Shirt Production*. Dengan modal 20 juta yang diberikan ayahnya, Alfan membelikan tiga mesin jahit tambahan dan beberapa alat pendukung untuk memajukan konveksinya, dan *alhamdulillah* sampai sekarang konveksi yang dibuka Bapak Ahmad Shaleh dan diteruskan dengan anaknya ini masih terus berjalan, bahkan sekarang semakin berkembang. Meskipun di awal-awal perjalanannya banyak melewati masalah, seperti merugi sampai ratusan ribu, namun Alfan tetap terus berusaha menutup kerugian yang ada untuk bisa mempertahankan dan meningkatkan konveksinya dengan cara mempromosikan konveksinya kepada teman-teman dan orang-orang yang ada di sekitarnya. Dengan kemampuan mendesain yang dia miliki, dia bukan hanya menawarkan jasa konveksinya, tetapi dia juga menawarkan jasa-jasa yang lain seperti mendesain berbagai gambar atau logo-logo yang diinginkan pelanggannya.

Berkat kesabaran, keuletan, serta kemampuan Alfan dalam mendesain hal-hal yang menarik untuk konveksinya

dan mengelola konveksinya dengan baik inilah, sekarang tempat konveksinya sudah lebih dikenal banyak orang, bahkan sudah banyak dikenal di luar daerah jombang. Oleh sebab itu, sekarang dia memiliki omzet yang lumayan, yang dulunya omzet sekali produksinya hanya ribuan sekarang sudah menjadi jutaan dalam sekali produksinya.

Dengan usaha yang semakin hari semakin berkembang dan memiliki banyak pelanggan, sekarang Alfian sudah memiliki 3 orang karyawan yang dipekerjakannya secara serabutan untuk membantu dia mengerjakan pesanan secara lebih cepat. Karyawannya sendiri diambil dari orang-orang di sekitar rumahnya yang notabene mereka menganggur. Upah yang diterima oleh para karyawan dihitung per biji, biasanya untuk 1 kaos yang dikerjakan karyawan, mereka mendapat upah sebesar Rp 2.500,- sedangkan untuk 1 kerudung diberi upah Rp 1.500,- dan untuk baju mereka diberi upah Rp 15.000,- sampai dengan Rp 20.000,- per 1 bajunya. Biasanya selama produksi, satu orang bisa menyelesaikan paling banyak 50-70 kaos dalam seharinya, sedangkan untuk kerudung, satu orang bisa menyelesaikan 15-20 kerudung dalam satu harinya, dan untuk baju, biasanya satu orang bisa menyelesaikan 1 setel dalam seharinya. Untuk masalah pembayaran upah, biasanya para karyawan diberikan upah setiap satu minggu sekali. Kisaran rata-rata upah untuk para karyawannya sekitar Rp 700.000,- sampai dengan Rp 800.000,- per minggu.

Di masa pandemi seperti sekarang ini, biasanya banyak usaha-usaha yang mengalami penurunan omzet yang sangat drastis, namun di saat seperti ini, Alfian msaih bersyukur karena meskipun pandemic, usahanya tidak mengalami penurunan pada omzet yang didapatnya,

bahkan terkadang malah semakin banyak permintaan pesanan yang masuk di konveksinya.

BSA T-Shirt Production adalah salah satu contoh UMKM yang berada di sekitar daerah tempat saya tinggal, dari UMKM yang sudah berjalan ini maka dapat membantu tercapainya cita-cita pemerintah di bidang ekonomi. Semoga UMKM yang ada sekarang akan terus berkembang menjadi besar agar bisa membantu para warga sekitar yang masih menganggur untuk mendapat pekerjaan, sehingga mereka nantinya dapat meningkatkan perekonomiannya sendiri.



POTENSI UMKM DI DESA SURUHAN KIDUL YANG MEMILIKI PERAN PENTING SEJAK PANDEMI COVID-19 MELANDA

Oleh: Wildan Maulana Malik

Desa Suruhan Kidul bisa ditempuh dengan melewati Jalan Raya Bandung-Tulungagung yang jaraknya sekitar 20 km apabila berangkat dari Kota Tulungagung. Kita akan melewati 4 perempatan besar yang terdapat lampu lalu lintas. Dengan perjalanan yang memakan waktu setengah jam itu, kita akan menemukan beberapa pasar tradisional mulai dari yang kecil sampai yang besar, dengan ciri-ciri pertokoan ada di bagian depan dan lapak para pedagang sedikit turun mendekati jalan raya. Kondisi jalanannya bisa dikatakan mulus, walau sebelumnya pernah mengalami kerusakan yang parah akibat banyak sekali kendaraan muatan berat melewati jalur ini dan kondisi cuaca yang buruk. Jika sudah melewati pasar tradisional yang terakhir, tepatnya di Desa Sukoanyar, silahkan sedikit berjalan ke arah barat sekitar 1 km. Kemudian kita telah sampai di Balai Desa Suruhan Kidul yang letaknya di sebelah baratnya SMU 45 Bandung dan di sebelah timurnya MTs Al-Huda.

Dahulu kala, wilayah desa Suruhan Kidul merupakan wilayah rawa-rawa yang dikenal oleh masyarakat setempat dengan istilah Bonorowo. Seiring dengan perkembangan zaman maka terbentuklah wilayah pemerintahan adat, akhirnya wilayah tersebut dibagi menjadi dua desa, yaitu Desa Suruhan Kidul (bagian selatan) dan Desa Suruhan Lor (bagian utara). Desa Suruhan Kidul ini terbagi menjadi tiga dusun, yaitu Dusun Bakalan, Suruhan, dan Nglujon. Tahun ini, diperkirakan jumlah penduduk yang menetap di Desa Suruhan Kidul mencapai sekitar 5000 orang. Sebagian besar dari mereka memiliki mata pencaharian sebagai petani dan pedagang. Itulah mengapa di Desa Suruhan Kidul ini walau penduduknya terbilang padat, tetapi masih memiliki lahan persawahan yang begitu luas.

Untuk perkembangan ekonominya, di desa ini sebenarnya cukup stabil. Hal tersebut bisa terjadi karena sistem koordinasi antara desa dan masyarakat itu terjalin dengan baik. Setiap tiga bulan sekali, biasanya akan diadakan sebuah pelatihan bagi masyarakat yang mempunyai Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) supaya bisa memasarkan produknya dengan baik. UMKM di Desa Suruhan Kidul ini cukup bervariasi. Namun, kebanyakan UMKM di sini lebih banyak tertuju pada bidang kuliner. Masyarakat di Desa Suruhan Kidul itu setiap harinya banyak memproduksi jajanan ringan, baik kering maupun basah, untuk dijual di pasar tradisional Bandung.

Sebagian dari UMKM yang terletak di Desa Suruhan Kidul merupakan bentuk kerja sama dengan BUMDes (Badan Usaha Milik Desa) yang telah disahkan beberapa waktu kemarin. Di bawah arahan dari BUMDes, UMKM yang sudah terdaftar akan mendapatkan sebuah pelatihan

dan berbagai fasilitas untuk memasarkan produk UMKM miliknya. Setelah saya mengamati beberapa waktu, kebanyakan UMKM yang saya temukan adalah jajanan ringan yang kering, berupa keripik pisang dan *enting-enting*. Adapun jajanan ringan yang basah, berupa *gethuk* ketela dan *cendol dawet*.

Salah satu pembuat jajanan ringan berupa *enting-enting* bernama Bu Sukarti. Beliau sudah menekuni usaha tersebut sekitar 1 tahun hingga sekarang. Memang penjualan *enting-enting* terkadang mengalami kenaikan dan penurunan. Namun, beliau memiliki inovasi lainnya, beliau menambahkan berbagai varian dari *enting-enting* tersebut supaya konsumen tidak mudah bosan karena lebih banyak pilihan yang disediakan, dan kebanyakan dari penjual *enting-enting* yang pernah saya jumpai juga melakukan hal serupa. Tentu saja dengan banyaknya jenis varian yang ditawarkan, Bu Sukarti menyediakan testernya juga agar konsumen tidak penasaran dengan produknya itu sehingga akan memudahkan terjadinya proses penjualan. Sangat disayangkan, di masa pandemi ini, penjualan *enting-enting* menjadi lumayan menurun. Banyak produknya yang biasanya dikirimkan ke luar kota, tidak bisa dijalankan karena adanya peraturan pembatasan sosial di kota-kota yang menjadi tujuan penjualan mereka. Meskipun kondisinya seperti itu, mereka masih dapat menjual produknya di pasar tradisional yang ada di sekitar Kabupaten Tulungagung.

Di Desa Suruhan Kidul juga terdapat banyak peternak ayam petelur. UMKM peternak ayam petelur mulai berkembang di Desa Suruhan Kidul dua tahun terakhir ini. Masih di bawah bimbingan BUMDes, para peternak diberikan ilmu pengetahuan tentang bagaimana

cara mengolah pakan ternak dengan sistem yang modern, bagaimana cara menggemukkan ayam petelur, cara pembibitan ayam petelur, dan bagaimana caranya mengolah limbah ternaknya. Adanya pengarahan dan sosialisasi seperti itu adalah dengan harapan agar para peternak lebih mudah dalam merawat dan memelihara ayam-ayam petelurnya.

Selain terdapat peternakan, di Desa Suruhan Kidul juga memiliki pertanian yang luas sebagai komoditas utama. Petani di desa ini, sebagian besar menanam padi dan jagung. Namun, beberapa waktu terakhir ini, para petani kebanyakan hanya menanam padi karena mulai musim penghujan. Sebagian dari mereka juga ada yang melakukan sistem penanaman tumpang sari. Pengertian dari tumpang sari, yaitu di dalam satu lahan ditanami lebih dari satu tanaman, contohnya: di dalam petak persawahan ditanami jagung dan kacang tanah. Sistem penanaman seperti itu bisa memberikan manfaat yang begitu besar. Salah satu manfaat yang diungkapkan, yaitu untuk meminimalisasi terjadinya kegagalan panen.

Di sisi lain, tentunya selalu dibutuhkan inovasi untuk meningkatkan UMKM di zaman yang serba modern ini. Begitu pula usaha di Desa Suruhan Kidul. Di sini, untuk meningkatkan hasil UMKM dari masyarakatnya, tak jarang di setiap desa berusaha untuk memberikan pelatihan kepada warganya yang bertujuan untuk memberikan ilmu pengetahuan tentang bagaimana bisa mendapatkan hasil yang maksimal dari usaha kecil mereka. Telah diketahui, banyak UMKM yang berhasil berkembang baik dengan adanya pelatihan-pelatihan itu.

Selain UMKM yang berbasis seperti produk kuliner, peternakan, dan pertanian, di Desa Suruhan Kidul juga memiliki badan usaha kecil yang berjalan di bidang otomotif, contohnya seperti *service* mesin mobil dan motor, jasa pencucian motor dan mobil, dan bengkel modifikasi kendaraan. Sebagian dari mereka telah berkoordinasi dengan pemerintahan desa di bawah BUMDes untuk mendaftarkan UMKM yang dijalaninya supaya bisa dibina dan mendapatkan dana bantuan.

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



DIGITALISASI MENJADI PENDORONG UMKM DI MASA PANDEMI

Oleh: Violita Rohma Maulidya

Sebagai salah satu pilar penting sektor ekonomi nasional, napas UMKM perlu terus digenjot, terutama saat terjadinya pelemahan ekonomi di masa pandemi COVID-19 saat ini. UMKM memiliki peran strategis dalam menopang pertumbuhan ekonomi nasional setelah terdampak pandemi COVID-19. Di sisi lain, UMKM menjadi sektor yang paling terpukul akibat wabah ini. Tantangan UMKM di Indonesia cukup beragam dan perlu untuk dicari solusi-solusi yang tepat. Kondisi ini dianggap perlu untuk menciptakan kondisi kemudahan berusaha agar meningkatkan rasio kewirausahaan.

UMKM juga menjadi kelompok yang rentan di tengah situasi pandemi. Tak sedikit UMKM yang jatuh akibat pandemi ini. Pelaku UMKM yang masih bertahan juga tak luput dari ancaman kesehatan yang terus menghantui. Setiap harinya, mereka melayani dan berinteraksi dengan banyak orang silih berganti. Kontak fisik tak bisa mereka hindari, sehingga penularan virus rentan terjadi. Pelaku UMKM juga tetap menerapkan protokol kesehatan untuk mengantisipasi terjadi penularan Virus *Corona* ini. Salah satunya di Kota Blitar, yang perekonomiannya juga terdampak oleh pandemi.

Blitar kota legendaris dengan beberapa situs peninggalan masa lampau, serta kota tempat bersemayamnya Bung Karno. Blitar adalah salah satu penyumbang wisata kuliner klasik terbaik di Indonesia. Masakan di Kota Patria ini memang bercita rasa perpaduan antara gurih dan manis. Ada kesan bahwa kuliner di Blitar adalah kuliner perpaduan rasa Jawa Timur dan Jawa Tengah. Rasa yang gurih nikmat, membuat kuliner klasik di kota ini tetap dirindukan. Selain itu, harga makanan khas Blitar juga tidak menguras kantong untuk menyantap aneka makanan klasik nan lezat. Kecintaan masyarakat terhadap produk lokal mampu menghidupkan sektor UMKM untuk memperkuat ekonomi kerakyatan.

Adapun Kanigoro adalah sebuah Kecamatan sekaligus pusat pemerintahan Kabupaten Blitar, Provinsi Jawa Timur. Kecamatan Kanigoro ini memiliki sepuluh desa dan dua kelurahan yang telah ditetapkan berdasarkan Peraturan Pemerintah No. 3 Tahun 2010. Kanigoro memiliki banyak produk UMKM, salah satunya sambel pecel. Pecel merupakan salah satu menu makanan yang sangat digemari oleh semua kalangan, baik kalangan muda maupun kalangan dewasa dan tua. Apalagi kalau bicara pecel khas Blitar, semua pasti sudah banyak yang tahu. Blitar terkenal dengan sambel pecelnya yang enak dan lezat, salah satunya Sambel Pecel Selera Nusantara ini. Sambel pecel ini memiliki berbagai varian rasa, seperti super pedas, pedas, sedang, tidak pedas, dan tanpa cabe. Jadi, dapat dikonsumsi oleh semua kalangan. Sambel pecel ini berbahan dasar kacang sangrai, cabe rawit, gula kelapa, asam jawa, bawang putih, kencur, daun jeruk, garam, dan lain-lain. Dalam proses pembuatan sambel pecel, kacang digoreng sangrai, tidak digoreng dengan minyak karena

hasil dari sambel pecel yang kacangnya digoreng sangrai lebih enak dan lebih gurih.

Berawal dari pembuatannya yang menggunakan sistem manual (menggunakan cobek) menyebabkan bahwa pembuatan sambel pecel ini membutuhkan kesabaran untuk membuatnya. Selama ini yang terjadi di lapangan belum adanya suatu alat yang dapat memprediksi produksi yang sesuai dengan permintaan konsumen di masa yang akan datang. Dikhawatirkan jika jumlah permintaan melebihi dari jumlah produksi yang ada maka akan bisa berakibat pada turunnya daya beli masyarakat terhadap produk yang telah lama dikonsumsi oleh khalayak umum.

Sambel Pecel Selera Nusantara ini juga dapat dijadikan sebagai oleh-oleh untuk orang-orang luar kota. Tidak hanya diperjualkan di daerah pelaku usaha saja, tetapi pelaku usaha ini juga mengirim produk sambel pecel ke keluar kota via ekspedisi. Bermula dari putranya yang bekerja di Jakarta, Sambel Pecel Selera Nusantara ini beredar sampai ke luar provinsi. Tidak hanya ke Jakarta saja, tetapi juga ke Kalimantan dan provinsi lainnya.

Produk Sambel Pecel Selera Nusantara ini menggunakan kemasan yang praktis. Produk ini menggunakan kemasan dengan penyajian praktis. Hanya tinggal merebus sayuran serta menyiapkan lauk pauk yang dapat ditambahkan dengan menggunakan siraman sambal dengan cita rasa yang khas. Produk sambel pecel instan ini seringkali dibutuhkan bagi masyarakat untuk membuat hidangan nasi pecel dengan cara yang lebih praktis.

Biasanya, sambel pecel ini tidak hanya dimakan dengan sayur dan nasi. Ada yang dibuat untuk makan kerupuk sebagai sambelnya, dan lain-lain. Rasa yang

nikmat dan juga khas yang ditawarkan Sambel Pecel Selera Nusantara ini membuat semua orang ingin nambah makan lagi, apalagi jika makan nasi pecel ditambah dengan rempeyek. Terlebih lagi, di Blitar juga terkenal dengan rempeyeknya. Terkadang rempeyek berisikan teri atau kacang atau kacang kedelai. Dilihat dari bahan-bahan yang menyertainya, hidangan pecel ternyata juga memiliki dampak baik untuk kesehatan tubuh. Sebut saja sayur-sayuran yang ada dan juga kacang-kacang yang terdapat dalam hidangan dan sambel pecel.

Pelaku usaha Sambel Pecel Selera Nusantara ini menjadi salah satu pihak yang terdampak secara ekonomi akibat pandemi COVID-19 ini, dan digitalisasi merupakan salah satu upaya pelaku usaha yang dapat membantu usaha mereka bertahan dan bahkan bisa bangkit. Penetrasi penjualan digital bisa menjadi strategi utama mereka karena strategi ini dapat memperluas jangkauan pasar dan mempromosikan produk mereka sambal mematuhi kebijakan pembatasan sosial yang menetapkan batas 50% untuk pengurangan kapasitas.

UMKM Indonesia terpukul cukup keras akibat pandemi COVID-19 ini. Berbagai cara tetap dilakukan agar mereka bertahan, salah satunya dengan mempercepat perluasan pemasaran UMKM ke era digital. Berdasarkan survei, mayoritas UMKM atau sebanyak 82,9% mengalami dampak negatif di masa pandemi ini. Hanya sebagian kecil atau 5,9% pelaku usaha yang merasakan manfaatnya.

Perkembangan digital dalam globalisasi sangat berpengaruh pada roda ekonomi termasuk pasar retail. Karena Virus *Corona*, satu persatu retail modern, skala besar, mikro, hingga kecil mulai mengalami penurunan

penghasilan. Meskipun dengan menghadirkan kemudahan berbelanja, pada kenyataannya di era digital orang tetap lebih suka melakukan aktivitas belanja *online* atau menggunakan aplikasi sosial media. Banyak keuntungan yang ditawarkan oleh cara belanja *online*. Beberapa langkah untuk dapat mempertahankan ekstensi produk UMKM di pasar era digital seperti ini adalah dengan *re-focus* pelanggan dan *industry re-thinking*, merancang strategi social dan digital, serta mengembangkan kapabilitas organisasi.



PEMBERDAYAAN UMKM DESA KENDAL MELALUI BUDIDAYA IKAN LELE

Oleh: Susi Rahayu

Desa Kendal merupakan salah satu dari 20 desa yang ada di Kecamatan Gondang dengan luas 5.465 m² dengan jumlah penduduk sebanyak 4.500 jiwa. Desa Kendal terdiri dari 4 Dusun, yaitu Dusun Kendal Wetan, Dusun Kendal Kulon, Dusun Jeruk, dan Dusun Suren. Dusun terbesar adalah Dusun Jeruk yang terdiri dari 2 RW dan 5 RT. Selain itu, masih ada salah satu dusun lagi di Desa Kendal, yaitu Dusun Krajan, tepatnya bagian timur dan berbatasan langsung dengan Desa Tawing. Desa Kendal ini sebagian besar warganya bermata pencaharian menjadi petani dan peternak, seperti ternak unggas dan ternak budidaya ikan lele.

Potensi pertanian di Desa Kendal sudah tidak diragukan lagi, apalagi produk pertanian tembakau dari Desa Kendal yang sudah tergolong berkualitas di pasaran. Tembakau adalah produk pertanian semusim yang bukan termasuk komoditas pangan, melainkan komoditas perkebunan. Produk ini dikonsumsi bukan untuk makanan, tetapi sebagai bahan baku rokok dan cerutu. Potensi tembakau di Desa Kendal sangat besar karena di Desa Kendal ketika musim penghujan hanya bisa menanam padi setahun sekali disebabkan aliran air yang masih susah, sehingga ketika musim kemarau tidak bisa mengalir air ke

sawah-sawah, oleh karena itu cocok sekali untuk menanam tembakau.

Karena potensi Desa Kendal itu mayoritas lebih ke pertaniannya, tetapi di sisi lain juga ada pelaku UMKM yang berdiri, yaitu UMKM dalam sektor peternakan atau budidaya ikan lele.

Dari namanya, UMKM memang memiliki kepanjangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), namun jangan salah, si kecil ini memiliki kontribusi yang sangat besar dan krusial bagi perekonomian kita secara makro. Pemberdayaan UMKM adalah salah satu upaya yang dipilih pemerintah Indonesia untuk mengurangi pengangguran, kemiskinan, dan pemerataan pendapatan. UMKM dapat diklasifikasikan menjadi beberapa sector, yaitu sektor pertanian, peternakan, dan usaha kreatif. Dalam sektor peternakan, UMKM dapat berupa peternakan bebek petelur, budidaya ikan lele, dan peternakan ayam.

Di Desa Kendal sendiri, yang telah saya kutip sebagai narasumber dalam wawancara terkait potensi UMKM Desa Kendal adalah Bapak Masruri. Beliau merupakan pemilik usaha budidaya ikan lele yang beralamatkan di RT 008 RW 004 Dusun Krajan, Desa Kendal, Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung. Ternak atau budidaya ikan lele merupakan salah satu peluang bisnis yang menguntungkan, karena lele juga termasuk salah satu ikan air tawar yang paling diminati oleh masyarakat sekitar.

Di Desa Kendal yang wilayahnya tidak jauh dari kawasan minapolitan, yaitu Desa Gondosuli yang merupakan wilayah dengan komoditas perikanan, termasuk jenisnya budidaya lele yang sudah unggul karena kawasan budidayanya sudah dibina oleh pemerintah setempat. Oleh karena itu, jika menjalankan bisnis ikan lele pun khususnya Desa Kendal tidak sulit karena ikan lele

termasuk ikan yang lebih mudah didapatkan dan cara pemberdayaan atau perawatannya pun tergolong lebih mudah dibandingkan dengan jenis ikan lainnya. Selain itu, sistem pemasarannya pun juga mudah, diambil pedagang tengkulak. Selain itu, di Desa Kendal juga ada yang memiliki usaha lele asap atau lele bakar, sehingga untuk pemasaran ikan lele tersebut tidak perlu dikhawatirkan lagi.

Sebelum memulai usaha budidaya atau ternak ikan lele, terlebih dahulu untuk menyediakan kolam. Kolam ini dapat berbentuk tanah, terpal, maupun semen. Kolam yang dibuat harus dipastikan kolam yang memiliki ukuran yang besar sehingga mengurangi terjadinya risiko ikan lele mati karena kekurangan oksigen. Untuk satu kolamnya, kira-kira sekitar ukuran 6 x 12 m. Sebelum melakukan pengisian kolam, pastikan air yang diisi diberi cukup jarak sehingga ikan lele tidak kepanasan. Jika yang Anda gunakan adalah kolam dari bahan sintetis seperti terpal, serat, atau semen maka pastikan harus dibersihkan terlebih dahulu. Setelah proses pengisian kolam, kemudian harus menunggu beberapa hari sebelum menebar bibit lele ke dalam kolam. Hal ini dikarenakan adanya proses pembentukan lumut dan fitoplankton yang dapat menetralkan air kolam agar tidak mudah keruh, sehingga harus menunggu sampai adanya lumut-lumut di dalam kolam. "Mengenai pemilihan bibit pun tidak boleh asal pilih, harus memilih bibit lele unggul yang lebih sulit terserang penyakit, sehat, dan lebih besar. Bibit ikan lele yang unggul akan lebih gesit dan agresif saat pemberian makan." ujar Bapak Masruri.

Ikan lele merupakan jenis ikan kanibal atau suka memakan sesama jenis. Jadi, untuk menghindari risiko kematian pada ikan lele maka dapat memisahkan ikan lele

yang berukuran besar dengan ikan lele yang berukuran kecil. Hal ini dilakukan untuk menghindari ikan lele kecil dari kekurangan makanan karena kalah cepat dengan lele berukuran besar. Warna air kolam yang baik bagi ikan lele adalah hijau karena lele dapat bertahan hidup di air berlumpur. Warna hijau berarti banyak lumut di sekitar kolam. Air pada kolam ikan lele akan berubah menjadi merah ketika sudah dewasa dan siap panen. Ikan lele harus diberikan makan dua kali sehari, yaitu pukul 07.00 pagi dan pukul 17.00 sore hari. Dalam satu kolamnya, setiap 1000 ekor itu membutuhkan 3 sak (karung) sentrat. Setiap satu kolam dengan ukuran 6 x 12 m milik Bapak Masruri tersebut, diisi dengan 10.000 ekor lele sehingga membutuhkan sentrat 30 sak (karung).

Dalam pemberian pakan juga tidak boleh dilakukan secara berlebihan karena hal itu hanya akan menimbulkan berbagai penyakit akibat pakan yang mengendap dan tidak termakan oleh lele. Ikan lele biasanya sudah dapat dipanen setelah kurang lebih empat bulan semenjak bibit lele disebar. Proses panen ikan lele dapat dilakukan dengan menyortir ikan yang layak dikonsumsi dipasaran lokal yang kurang lebih telah memiliki ukuran 10-12 ekor per kilogram atau sesuai dengan keinginan pembeli. Keuntungan bersih yang diperoleh dari budidaya lele Bapak Masruri tersebut, setiap kolamnya sekitar kurang lebih 2 juta. Kini, Bapak Masruri memiliki 3 kolam lele.

Rintangan-rintangan yang dihadapi selama budidaya ikan lele menurut pelaku UMKM, yaitu ketika ikan lele tersebut terkena penyakit. Penyakit merupakan salah satu faktor yang memengaruhi jumlah produksi ikan lele menurun, sehingga mempersulit keberhasilan budidaya lele. Biasanya, penyakit yang menjangkiti ikan budidaya itu seperti cacar, penyakit kuning pada ikan. Oleh karena itu,

untuk pencegahan penyakit, Bapak Masruri memberikan obat-obatan yang tersedia di toko perikanan atau di apotek. Pemberian obat itu, biasanya dicampurkan pada sentrat ketika hendak memberikan makan.

Untuk mengembangkan usahanya terkait dengan budidaya ikan lele tersebut untuk kedepannya, selain dipasarkan lewat pedagang tengkulak, hasil budidaya ikan lele tersebut juga akan dipromosikan kepada keluarga, saudara, tetangga, ataupun teman dengan bantuan digital *marketing* seperti melalui media social *facebook* dan *whatsapp*. Selanjutnya, terkait dengan potensi Desa Kendal yang khas dengan pertanian tembakaunya yang tergolong sudah unggul dan diakui banyak orang, harapan selanjutnya mengenai potensi UMKM agar lebih mendapatkan binaan dari pemerintah desa setempat atau bahkan bisa mengembangkan desa dengan potensi UMKM yang lebih besar, agar selain potensi pertaniannya yang maju akan lebih baik jika diimbangi dengan potensi UMKM yang bisa lebih berkembang.



PERJALANAN SEORANG ENTREPRENEUR MILENIAL

Oleh: Aprilian Dian Choirul Candra

Dari awal mula berdirinya UMKM yang milenial ini, beliau juga melewati rintangan yang berat. Sebelum mendalami kisahnya lebih jauh, saya akan memberikan biografi beliau. Nama beliau ialah Robit Ali Fuada, kelahiran Trenggalek. Beliau lulusan dari ITS (Institut Teknologi Surabaya), lulus di tahun 2011. Setelah lulus, beliau bingung mencari pekerjaan di mana saja. Beliau mencoba mendaftar di perusahaan perkapalan terbesar di Jawa Timur, serta masih ada lagi beberapa yang beliau coba masuki, tetapi tidak ada yang diterima. Dan akhirnya di lowongan terakhir yang dimasukinya, yaitu BBS (perusahaan di bidang Pertamina) maka dari situlah awal mula karirnya sebagai karyawan di PT. Pertamina. Akan tetapi, sebelum lulus itu tadi, beliau juga sudah mempunyai sifat atau jiwa-jiwa pengusaha, lebih tepatnya waktu masih kuliah dulu tahun 2009, beliau sudah mempunyai bisnis.

Untuk bisnisnya itu, yang awal, berjualan ikan hias melalui aplikasi Toko Bagus (*online*) serta lewat *whatsapp* juga. Bahkan sampai dilakukan dengan membawa ikan kesayangannya serta aquarium kecilnya yang berisi ikan itu tadi, dibawa di dalam kampus waktu beliau

mengerjakan tugas akhir dari perkuliaannya. Beliau waktu akhir perkuliaannya itu, sampai tidak pulang ke kosnya demi menyelesaikan tugas akhirnya tersebut. Sampai-sampai yang namanya perpustakaan kampus dibuat untuk tidur bersama teman-temanya (sahabatnya).

Setelah itu, mari kita lanjut membahas tentang beliau menjadi karyawan di PT. Pertamina itu tadi. Banyak keluhan kesah yang dialami waktu menjadi karyawan, mulai dari tugas-tugasnya yang begitu berat karena tempatnya di bagian lapangan yang begitu panas dan juga bertugas menyambungkan pipa-pipa besar untuk saluran minyak dan gas yang keluar dari perut bumi. Terlebih ada juga gas yang dapat membahayakan bagi kesehatan, sehingga harus tetap waspada dengan adanya kebocoran gas berbahaya itu tadi.

Di sana, beliau menjadi karyawan sudah 8 tahun, akan tetapi waktu tahun 2014, beliau membuka usaha lagi di bidang batu akik. Dengan cara penjualan yang sama dengan sebelumnya, namun pada hal tersebut beliau menggunakan aplikasi Bukalapak. Bahkan akun bukalahapaknya itu tadi sudah mencapai tingkat yang tinggi (juragan). Akan tetapi, oleh beliau, akun itu tadi dijual, dan waktu itu akun yang di jual itu dibeli oleh temannya sendiri yang sekarang sudah mempunyai konter besar yang ada di daerah Trenggalek, yaitu Agista *Phone*. Setelah akun yang di jual itu sudah alih tangan, beliau membuat akun baru lagi yang tetap ada di Bukalapak. Tidak membutuhkan waktu yang lama, akun barunya itu juga sudah mencapai tingkat juragan seperti akun yang sebelumnya. Waktu yang dibutuhkan untuk menjadi juragan hanya kurang lebih 2-3 tahunan. Dari hal yang

sudah terjadi tadi, lambat laun beliau juga mulai menyadari dan menyesali keputusan menjual akunnnya yang dulu.

Pada tahun 2017-an, beliau juga membuka toko lagi, tetapi tidak di Bukalapak, melainkan di Tokopedia untuk dibuat berjualan ikan louhan. Dengan banyak toko itu tadi, beliau *alhamdulillah* bisa mengumpulkan modal yang lebih besar lagi untuk membesarkan usahanya. Namun, untuk yang berjualan ikan itu, waktu beliau kerja, tokonya ditutup, dan dibuka lagi waktu beliau sedang libur kerja, yang bisa dimanfaatkannya untuk membuka toko yang ditutup itu tadi. Hal itu berlangsung kurang lebih selama 3 tahunan. Dan akhirnya beliau juga membuka toko lagi yang sangat familiar untuk zaman sekarang ini, yaitu di Shopee.

Awal membuka toko di Shopee, yaitu di tahun 2020 awal. Di Shopee ini, beliau awal mulainya menjual ikan cupang. Karena ikan tersebut pada tahun itu saat *booming* sekali (banyak diminati). Di situlah puncak beliau menjadi pengusaha atau *entrepreneur* yang sukses sampai sekarang ini, dengan kurang lebih 6 bulanan berjualan ikan cupang tersebut. Di dalam 6 bulan itu tadi, yang dijual bukan hanya ikan cupang, melainkan ikan louhan juga. Setelah 6 bulan itu, ikan cupangnya berhenti sejenak, karena cuaca yang tidak mendukung, kalau diteruskan, bisa-bisa tidak mendapatkan keuntungan, melainkan kerugian. Cuaca yang berubah-ubah membuat ikan banyak yang mati maka dari itu usahanya diganti dengan makanannya ikan. Dengan usaha yang tidak jauh dari dunia perairan dan perikanan, jiwa *entrepreneur* yang tertanam dalam dirinya tentang perikanan dan perairan membuat beliau menjadi sukses.

Akan tetapi, dengan beliau membuka toko di Shopee ini, beliau mendapat ancaman dari pihak Shopee dengan disuruh menutup toko yang beliau gunakan untuk berjualan selain di Shopee, bahkan beliau sampai ditelepon langsung oleh narahubung perusahaan Shopee itu tadi untuk menutup toko yang selain di Shopee. Jika toko selain di Shopee tersebut tidak ditutup, ancamannya toko yang beliau buka di Shopee itu tadi akan diblokir oleh pihak Shopee. Tetapi bagus permainan Shopee ini, pihak Shopee memberi tahu beliau waktu tokonya sudah menjadi “star”. Dengan begitu, beliau harus bisa memutuskan memilih yang mana, sedangkan pada zaman sekarang ini banyak orang yang menggunakan aplikasi Shopee untuk jual beli. Maka dari itu, beliau memutuskan untuk tetap memilih Shopee dan menghapus atau menutup toko yang berada di luar Shopee (Bukalapak dan Tokopedia).

Sampai saat ini, *alhamdulillah* aman terkendali, tidak ada teguran-teguran terkait harus untuk memutuskan hal hal serupa dalam bisnisnya lagi. Sekarang ini, barang yang dijualnya berupa makanan ikan atau bisa disebut pakan ikan itu tadi membuat bisnisnya naik begitu pesat. Sampai-sampai stok yang diproduksi kekurangan barang karena orderan yang harus dikirim begitu banyak. Beliau sampai kewalahan dalam melayani pembelinya. Karena dalam hal model bisnis *online* begini maka barang tersebut harus dikemas dengan aman sampai tujuan, agar para pembeli puas dengan hasil yang diterima nantinya.

Untuk sekarang ini, beliau juga membuka lagi jualan ikannya yang sempat terhenti dengan keadaan cuaca yang tidak mendukung tadinya. Bahkan dalam tengah-tengah usahanya ini tadi, beliau sampai berani *resign* (mengundurkan diri) dari perusahaan yang sangat besar

untuk mengembangkan usahanya agar lebih besar lagi. Beliau berkarir juga sudah 8 tahun di perusahaan tersebut dan rela melepaskannya. Beliau juga sangat berani mengambil resiko yang besar. Keberaniannya itu perlu di contoh untuk bisa lebih percaya diri dengan apa yang sudah diusahakan dan diperjuangkan oleh diri kita masing-masing.

Dengan demikian, dapat disimpulkan bahwa dengan beliau jualan *online* ini, bisa mendapat keuntungan yang besar dan membuat perekonomiannya menjadi meningkat, dan juga dapat mensejahterakan banyak orang dengan mempekerjakan orang-orang yang sulit mencari pekerjaan dan mensejahterakan masyarakat lingkungan sekitar.



POTENSI DARI ALAM UNTUK KERJEN BERSEMI

Oleh: Fina Fathma Azizah

Desa Kerjen adalah salah satu desa yang ada di Kecamatan Srengat, Kabupaten Blitar. Desa Kerjen memiliki luas wilayah 334,5 *ha* yang terdiri dari tanah persawahan, tanah kering, dan fasilitas umum. Ada dua dusun dalam Desa Kerjen, yaitu Kerjen 1 dan Kerjen 2.

Adapun batas-batas Desa Kerjen, yaitu di sebelah utara berbatasan dengan Kelurahan Srengat, Desa Kauman, dan Desa Togokan, Kecamatan Srengat. Sebelah timur berbatasan dengan Kelurahan Srengat, Desa Wonorejo, dan Desa Pakisrejo, Kecamatan Srengat. Sebelah selatan berbatasan dengan Desa Karanggayam dan Desa Pakisrejo, Kecamatan Srengat. Sebelah barat berbatasan dengan Desa Karanggayam dan Desa Kolomayan, Kecamatan Srengat.

Masyarakat Desa Kerjen berjumlah 3.019 jiwa, dengan kepala keluarga berjumlah 1.005 KK. Jumlah penduduk Desa Kerjen yang berjenis kelamin laki-laki ada 1.554 jiwa dan jumlah penduduk berjenis kelamin perempuan ada 1.465 jiwa. Penduduk yang tersebar di Desa Kerjen rata-rata merupakan warga lokal atau asli warga Desa Kerjen.

Sebagian besar dari wilayah Desa Kerjen adalah tanah persawahan sehingga menjadikan sektor pertanian sebagai sektor perekonomian terbesar penduduk Desa Kerjen, sehingga tidak heran jika mayoritas penduduk Desa Kerjen adalah petani. Sedangkan pekerjaan penduduk Desa Kerjen yang lainnya adalah peternak, pedagang, pegawai, dan lain sebagainya.

Dengan keadaan wilayah yang sebagian besarnya adalah tanah persawahan maka masyarakat memiliki inisiatif untuk membentuk sebuah organisasi atau kelompok pemberdayaan untuk penduduk Desa Kerjen, khususnya bagi petani, yaitu kelompok tani. Kelompok tani tersebut bernama Kelompok Tani Tunas Baru 1 dan didirikan pada tanggal 10 Februari 2001 di Dusun Kerjen 1, Desa Kerjen, Kecamatan Srengat, Kabupaten Blitar, dengan jumlah anggota sebanyak 52 orang dan luas sawah 71.500 *ha*, luas tegal 10.100 *ha*, serta luas pekarangan 20.210 *ha*.

Kelompok tani ini dibentuk dengan tujuan untuk lebih meningkatkan dan mengembangkan potensi yang sangat besar pada sektor pertanian yang dapat mengangkat perekonomian penduduk Desa Kerjen. Kelompok tani sendiri merupakan wadah bagi para petani untuk saling bertukar informasi seputar pertanian serta tempat kegiatan penyuluhan bagi para anggota. Kegiatan dalam kelompok tani dimaksudkan untuk mendorong terbentuknya kelembagaan petani dan antar kelompok tani dalam rangka mencapai efisiensi usaha.

Adanya kelompok tani memberikan wadah belajar bagi para anggota guna meningkatkan perilakunya agar tumbuh dan dapat berkembang menjadi usaha tani yang mandiri sehingga dapat meningkatkan produktivitas,

mengurangi resiko kerugian seperti gagal panen atau lainnya, serta meningkatnya tingkat perekonomian dan kualitas kehidupannya. Dengan dibentuknya kelompok tani ini diharapkan para petani dapat menyamakan keinginan atau perspektif mereka agar dapat dengan mudah bertukar informasi maupun saling membantu sesama petani. Para anggota dapat menghindari kerugian berlebih pada masa yang akan datang serta dapat memperoleh keuntungan sebesar mungkin, yang keuntungannya juga akan kembali kepada para anggota.

Sasaran utama Kelompok Tani Tunas Baru 1 terdiri atas sasaran fisis (pra-panen) dan sasaran ekonomis (pasca-panen). Sasaran fisis adalah untuk memperoleh hasil pertanian yang setinggi-tingginya dengan cara mengoptimalkan faktor-faktor pertumbuhan yang berkorelasi positif dan meminimalisasi faktor-faktor yang berkorelasi negatif. Sedangkan sasaran ekonomis adalah untuk mendapatkan keuntungan yang sebanyak-banyaknya pada setiap lahan yang diusahakan. Karena hasil panen tertinggi belum tentu dapat memberikan keuntungan tertinggi juga maka tindakan optimum dalam usaha memberikan hasil panen tertinggi belum tentu merupakan tindakan yang tepat.

Sudah ada beberapa hal yang diberdayakan oleh Kelompok Tani Tunas Baru 1, antara lain:

1. Pembuatan pestisida nabati.
2. Pembuatan pestisida hewani.
3. Penggunaan alat mesin pertanian (alsintan).
4. Pembuatan pokasi.
5. Penggemukan hewan ternak (sapi dan kambing).
6. Budidaya ikan.

Pada pelaksanaannya, kelompok tani juga mengalami berbagai hambatan atau masalah, salah satunya adalah adanya hama tikus yang menyerang. Hama ini sulit di atasi dan juga terus menyebar serta semakin meluas sehingga para petani kewalahan untuk mengatasinya. Petani menyadari bahwa serangan hama tikus ini disebabkan karena berkurangnya predator (pemangsa) tikus, yaitu ular dan burung hantu. Jika predator diperbanyak maka populasi tikus bisa ditekan. Dari kedua predator tersebut, yang aman bagi manusia adalah burung hantu maka petani yang didukung oleh pemerintah desa setempat beserta tokoh masyarakat bersepakat untuk melakukan pengendalian hama tikus dengan menggunakan burung hantu jenis serak jawa (*Tyto Alba*) dan dituangkan dalam Perdes.

Burung hantu memiliki kemampuan yang luar biasa dalam mengendalikan populasi tikus. Bahkan hasil penelitian menunjukkan bahwa tidak ada cara yang berhasil untuk mengatasi tikus di sekitar hutan, kecuali memanfaatkan musuh alaminya, yaitu burung hantu. Dalam pertanian, sepasang burung hantu bisa melindungi sekitar 25 hektar tanaman padi. Karena dalam waktu satu tahun, satu ekor burung hantu dapat memangsa sekitar 1.300 ekor tikus.

Langkah awal yang dilakukan oleh petani Desa Kerjen untuk mengurangi populasi tikus sawah adalah dengan melakukan introduksi burung hantu. Introduksi burung hantu dilakukan dengan menempatkan 7 pasang burung hantu dalam sarang buatan di 17 tempat. Sarang buatan diperlukan karena burung hantu bukan tipe burung pembuat sarang. Dengan jumlah burung hantu sebanyak 7 pasang pada waktu awal, kini jumlah burung hantu

diprediksi sudah lebih dari 15 pasang karena seluruh burung hantu yang diintroduksi sudah siap bereproduksi.

Kelompok tani dan pemerintah desa secara kontinu melakukan penyuluhan dan pemahaman kepada masyarakat tentang pentingnya menjaga kelestarian burung hantu. Mereka diajak untuk bersahabat dan melindungi keberadaan burung hantu. “Sinergitas yang baik antara masyarakat dan pemerintah inilah yang menjadi kunci sukses keberhasilan kegiatan ini” tutur Bupati Blitar. Beliau mengatakan, keberhasilan kebijakan burung hantu untuk mengendalikan hama tikus ini akan dikenalkan ke seluruh sawah di Kabupaten Blitar dan pemerintah siap untuk memfasilitasinya. Kendati demikian, beliau berpesan agar kegiatan tidak menjadi sia-sia maka perburuan dan penangkapan burung hantu tidak boleh lagi dilakukan.

Dalam Perdes pasal 16, disebutkan tentang sanksi administrasi bagi orang yang menembak, membunuh, dan melakukan perbuatan lain yang mengakibatkan satwa tersebut luka atau mati maka diwajibkan untuk membayar denda sebesar 5 kali lipat satwa tersebut, memberikan biaya perawatan jika hewan tersebut sakit, dan jika hewan mati maka wajib juga mengganti dengan satwa sejenis. Perdes (Peraturan desa) No. 1 Tahun 2012, tentang Perlindungan, Pengendalian, dan Pemanfaatan Satwa dan Tumbuhan ini menarik perhatian Wakil Gubernur Jawa Timur karena dianggap pro-ekosistem. “Perdes dari Kerjen ini sangat pro-ekosistem. Ini cukup bagus dan perlu dipelajari oleh Pemprov Jatim. Kalau perlu, Perdes ini diadopsi dan diterapkan di seluruh wilayah Jawa Timur,” kata mantan Menteri Pemberdayaan Desa Tertinggal tersebut, saat panen raya padi hibrida di Desa Kerjen.



POTENSI UMKM DI DESA NGUNUT

Oleh: Muhammad Zahrul Al Khafis

Desa Ngunut adalah desa terluas di Kecamatan Ngunut. Desa ini memiliki penduduk terbanyak dan menjadi pusat usaha kecil dan menengah yang berkembang pesat. Secara geografis, Desa Ngunut memiliki letak yang cukup strategis karena seluruh wilayah berada pada tanah datar dan menjadi jalur penting pusat Kecamatan Ngunut yang memiliki tingkat mobiltas yang cukup padat, khususnya mobilisasi angkutan hasil-hasil perindustrian, pertanian, maupun sumber-sumber kegiatan ekonomi lainnya.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan kegiatan usaha yang banyak diminati setelah terjadinya krisis ekonomi akibat COVID-19 yang berdampak pada PHK karyawan pada perusahaan-perusahaan besar. UMKM telah membuktikan daya survival yang tinggi dan mampu bertahan hidup di tengah berbagai kesulitan dan keterbatasan. Dalam hal ini, dengan caranya sendiri, UMKM mampu mengatasi berbagai masalah secara lebih dinamis dan responsif dalam menghadapi perkembangan pasar. Namun, disadari pula bahwa pengembangan UMKM menghadapi beberapa kendala, seperti tingkat kemampuan, keterampilan, keahlian, manajemen sumber daya manusia,

kewirausahaan, pemasaran, dan keuangannya. Lemahnya kemampuan manajerial dan sumber daya manusia ini mengakibatkan pelaku UMKM tidak mampu menjalankan usahanya dengan baik.

Pola pembangunan lahan di Desa Ngunut lebih didominasi oleh kegiatan industri (pembuatan sabuk, Kaporlap TNI, dan lain-lain) , perdagangan, dan pertanian. Desa Ngunut juga menjadi salah satu pusat UMKM berbasis logam dan perbengkelan.

UMKM “Bintang S” merupakan salah satu UMKM di Desa Ngunut yang bergerak pada usaha yang berbasis logam, yaitu produksi peralatan dapur khususnya spatula. Usaha “Bintang S” berlokasi di Lingkungan 9, Gang Family, Ngunut. Evi Nur Kumalasari sebagai pemilik usaha mengaku bahwa usaha ini merupakan pengembangan dari usaha produksi alat dapur yang dirintis oleh keluarga pihak suaminya. Karena usaha yang didirikan ibu mertuanya berkembang dan mengalami banyak permintaan, dalam rangka pemenuhan permintaan konsumen tersebut, ibu mertua beliau meminta agar suami Ibu Evi memperluas usaha dengan memproduksi barang lain, khususnya produksi spatula. Setelah usaha Ibu Evi semakin berkembang, beliau pada akhirnya membuka tempat usaha sendiri dan menambah karyawan untuk mendukung proses produksi di perusahaannya.

Pada awal usaha ini didirikan, pemilik mengaku hanya bermodalkan Rp 500.000,- untuk membeli bahan baku dan beberapa mesin yang belum tersedia. Sebagian mesin yang diperlukan mendapat sumbangan dari ibu mertua, sehingga sangat membantu berjalannya usaha tersebut. Bahan baku yang digunakan dalam proses

produksi usaha “Bintang S” ini diantaranya adalah lembaran *stainless steel* sebagai bahan utama produknya dan kayu sebagai isolator panas sehingga dapat digunakan sebagai pegangan. Menurut informasi yang diperoleh, bahan baku yang digunakan dalam proses produksi tersebut didapatkan dari Surabaya.

Proses pembuatan spatula ini, yaitu lembaran *stainless steel* dipotong sesuai pola menggunakan alat pemotong, kemudian hasil potongan tersebut akan diratakan dengan mesin. Hasil cetakan yang sudah rata akan dilanjutkan ke proses pembuatan pegangan. Untuk jenis spatula biasa, pegangan dibuat melingkar seperti pipa. “Kalau kayunya buat apa, Bu?”, tanya saya. Ada dua jenis spatula yang diproduksi, yaitu spatula biasa seperti yang digambarkan sebelumnya dan spatula berpegangan kayu. Jenis spatula berpegangan kayu bagian ujung *stainless steel* akan dipresisi dengan kayu agar tidak mudah lepas.

Untuk jumlah yang dapat diproduksi oleh usaha “Bintang S” ini tidak menentu. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi hasil produksi. “Di sini tidak tentu ya Mas, soalnya sistem kerja karyawan di sini borongan. Kemudian faktor lain yang mempengaruhi produksi itu ketika jumlah permintaan konsumen lagi banyak, itu nanti kami adakan sistem lembur.”, kata Bu Evi. Untuk penetapan harga jual, Bu Evi Nur Kumalasari selaku pemilik usaha mengaku bahwasanya harga mengikuti perkembangan pasar dan tergantung dengan naik turunnya harga bahan baku. Untuk harga produksi spatula ini per lusinnya adalah Rp 24.000,-.

Dalam pemasarannya, produk spatula “Bintang S” ini dikirim ke distributor luar kota seperti Sragen, Surabaya,

dan Malang. Selain itu, tidak jarang juga pemilik menerima pesanan dari toko-toko gerabah di sekitar perusahaan. Ketika ditanya bagaimana cara beliau memperoleh distributor, beliau menjawab, "Untuk distributornya itu masih dari distributor ibu saya, terus ya mungkin promosinya tidak secara langsung, seperti dari mulut ke mulut. Pokoknya kalau kita bisa memuaskan konsumen kita juga akan mendapatkan promosi dari konsumen itu sendiri". Untuk pengirimannya, masih menggunakan pengiriman secara pribadi dari pihak perusahaan, belum bisa melalui kurir. Terdapat pula kendala pemasaran yang kadang dihadapi pemilik usaha. Biasanya dikarenakan keterlambatan distributor membayar barang yang sudah dibeli, sehingga dapat menghambat produksi perusahaan ke depannya untuk keperluan pembelian bahan baku dan apabila ada alat yang rusak. Faktor cuaca juga mempengaruhi pemasaran produk spatula "Bintang S" ini.

Penjualan per bulan memang tidak menentu, tergantung permintaan pelanggan. Namun, penjualan rata-rata setiap bulan usaha pembuatan spatula "BINTANG S" dapat memperoleh keuntungan bersih sebesar Rp 10.000.000,-. Peningkatan penjualan dapat pula terjadi karena promosi yang dilakukan oleh pembeli yang satu ke pembeli yang lain. Untuk persaingan penjualan, sebenarnya di sekitar lokasi perusahaan itu banyak perusahaan yang memproduksi peralatan dapur. Ketika ditanya persoalan dalam mengatasi persaingan Bu Evi menjawab "Santai saja, yang penting kita tetap menjaga kualitas barang", begitu jawab Bu Evi sambil tertawa. Sejauh ini, pihak perusahaan masih mengalami kelancaran dalam hal produksi maupun pemasaran. Pemilik usaha produksi spatula "Bintang S" berharap tetap lancar dan

tetap mempertahankan kualitas dari produknya, namun pemilik tidak ingin melakukan inovasi seperti penambahan produk lain di perusahaannya dikarenakan permintaan produk spatula masih terbilang cukup tinggi.

Peranan UMKM Desa Ngunut dalam meningkatkan ekonomi masyarakat desa cukup signifikan. Hal ini dikarenakan tingginya minat masyarakat dalam mengembangkan UMKM tersebut. Peranan UMKM dirasakan begitu penting karena sektor ini tidak hanya sebagai sumber mata pencarian, tetapi juga menyediakan lapangan kerja langsung maupun tidak langsung bagi masyarakat yang tingkat pengetahuannya dan keterampilannya masih relatif rendah. Dengan demikian, jelas bahwa UMKM merupakan pelaku utama usaha yang dominan di Desa Ngunut. Seperti telah diungkapkan di atas, UMKM membuka kesempatan kerja sehingga membantu mengurangi angka pengangguran di Desa Ngunut.



POTENSI USAHA AYAM PEDAGING

IBU MURTINI

Oleh: Oktaviana Eka Santi

Ayam pedaging merupakan jenis ras unggulan hasil dari persilangan beberapa ras ayam yang memiliki daya produktivitas tinggi dalam memproduksi daging ayam. Seperti usaha milik Ibu Murtini ini yang menyediakan ayam pedaging, baik yang sudah berupa daging siap masak dan juga berupa ayam pedaging yang masih hidup. Beliau sudah memulai usaha ayam pedaging sejak 6 tahun yang lalu, yaitu tepatnya pada pertengahan tahun 2014. Pada saat itu, Ibu Murtini bukan hanya berjualan ayam pedaging saja, tetapi juga berjualan telur, tetapi saat ini beliau hanya fokus berjualan ayam pedaging saja karena menurut beliau terlalu banyak pesaing berjualan telur dan harga telur yang tidak stabil.

Awal mula Ibu Murtini memulai usaha berjualan ayam pedaging ini adalah pada saat suami beliau, yaitu bapak Samsuri bekerja di tempat penyelipan pakan ayam di Desa Bendoagung yang jaraknya kurang lebih 3-4 km, sehingga beliau bersama suaminya memutuskan untuk bekerja sama dengan pemilik penyelipan pakan ayam tersebut yang juga memiliki peternakan ayam pedaging sendiri. Jadi, setiap seminggu dua kali, Ibu Murtini

mendapat kiriman ayam dari pemilik peternakan tersebut. Beliau juga memelihara ayam kampung sendiri.

Di hari pasaran, yaitu Kliwon dan Pahing (2 kali dalam 5 hari), beliau selalu berjualan di pasar kecil yang jaraknya bisa ditempuh sekitar 5 menit dari kediaman beliau. Tak jarang, di hari biasa, Ibu Murtini juga menerima pesanan dari para tetangga atau saudara beliau, bahkan ada juga tetangga beliau yang memesan ayam apabila akan mengadakan acara hajatan besar, seperti pernikahan, *aqiqah*, *yasinan*, ataupun hajatan lainnya. Saat menjelang bulan Ramadhan dan menjelang hari raya Idul Fitri, pesanan yang didapatkan Ibu Murtini bertambah banyak. Ada yang membeli ayam hidup, ada yang memesan ayam yang sudah dipanggang, ada yang memesan ayam pedaging, dan ada juga yang memesan ayam jawa atau biasa disebut ayam kampung, yang nantinya akan dimasak menjadi ayam *lodho*.

Kebutuhan masyarakat akan protein hewani, terutama yang bersumber dari daging unggas sangat besar. Berdasarkan data pada tahun 2020-2021 ini, rata-rata konsumsi per kapita daging ayam pedaging masyarakat Indonesia cenderung meningkat, yaitu sebesar 5,68 kg per tahun. Apalagi sekarang di tengah pandemi seperti ini, dan dengan munculnya ajakan dari pemerintah untuk meningkatkan konsumsi makanan dengan gizi tinggi demi meningkatkan asupan gizi supaya bisa meningkatkan kualitas kesehatan masyarakat Indonesia dan bisa terhindar dari COVID-19 yang sedang mewabah sekarang ini.

Melihat adanya potensi ini, Ibu Murtini berinovasi untuk memperluas pemasarannya, yang semula hanya dipasarkan di pasar kecil dekat rumah beliau, sekarang

beliau berencana akan memasarkan jualannya melalui media social, yaitu *facebook* dan *whatsapp*, yang mana sekarang kedua media sosial tersebut sudah menjangkau ke semua kalangan, baik kalangan tua maupun kalangan muda. Di situasi seperti sekarang ini, para masyarakat, termasuk ibu-ibu, lebih menggemari jual beli secara *online* yang dianggap lebih efektif dan aman untuk meminimalisasi penyebaran dari COVID-19. Dengan memasarkan jualan beliau di media sosial maka secara otomatis jangkauan iklan atau pemasarannya akan bertambah luas, sehingga penjualan beliau bisa meningkat.

Ibu Murtini juga berencana untuk menambah karyawannya di bulan Ramadhan dan Idul Fitri tahun ini. Sekarang ini, beliau dibantu oleh satu orang karyawan yang tak lain adalah saudara Ibu Murtini sendiri. Apabila rencana penjualan secara *online* sudah terealisasi maka di bulan Ramadhan dan hari raya Idul Fitri diprediksi beliau akan kewalahan dalam menerima pesanan jika hanya dibantu oleh satu orang karyawan saja. Oleh karena itu, beliau ingin menambah karyawan supaya bisa lebih maksimal dalam melayani pesanan dari para pelanggan beliau.

Dalam wawancara kemarin, Ibu Murtini menyampaikan rencana lain beliau, yaitu olahan ayam yang sudah siap makan. Para generasi milenial lebih menyukai hal-hal yang praktis dan simpel, begitu pula dalam hal membeli makanan. Jika beliau memasak berbagai macam olahan ayam, seperti soto, ayam goreng, dan ayam geprek, lalu dijajakan di toko atau warung makan sekitar rumah beliau, diprediksikan akan laris terjual. Lalu, saya usulkan inspirasi lain, yaitu dengan sistem *open P.O (pre-order)*, jadi beliau membuka pesanan

berbagai macam olahan ayam tersebut, lalu jika ada yang memesan baru beliau masak. Jadi, dengan sistem *open PO* seperti itu, tidak akan ada risiko dagangannya tidak habis terjual.

Dalam merealisasikan rencana-rencana beliau, ada beberapa kendala yang beliau hadapi, seperti ayam yang tiba-tiba mati dan para pelanggan yang tak kunjung membayar (*ngutang*) yang kadang menyebabkan beliau kekurangan modal untuk mendatangkan ayam lagi. Dalam sekali kirim, biasanya Ibu Murtini mendatangkan kurang lebih 20 ekor ayam potong dan 20 ekor ayam kedu. Apabila ada pesanan hajatan, beliau bisa mendatangkan ayam sampai 3 kuintal beratnya.

Bisnis jual beli ayam pedaging seperti milik Ibu Murtini ini tidak bisa luput dari kerugian yang disebabkan oleh ayam yang mati. Pada saat dikirim, ayam-ayam dalam kondisi sehat, tetapi selang beberapa malam tiba-tiba ada ayam yang mati entah apa sebabnya. Semakin banyak beliau mendatangkan ayam maka semakin besar pula risiko kematian dari ayam-ayam yang baru beliau datangkan. Biasanya, ayam yang sudah mati dihibahkan kepada tetangga ibu Murtini yang mempunyai budidaya ikan lele, kadang juga dikubur oleh Bapak Samsuri di kebun dekat rumah beliau.

Di lingkungan pedesaan, seperti kediaman Ibu Murtini ini, sudah menjadi hal yang lumrah apabila ada tetangga yang membeli ayam, tetapi belum mempunyai uang atau istilahnya berhutang. "*Ndak mungkin mbak lek enek sing arep utang ngono gek ora tak olehi, yo jenenge tonggo ki podu tulung-tinulung*" tutur beliau. Yang menjadi kendala adalah ketika hutang tersebut sudah lama dan akhirnya

menumpuk hingga ratusan ribu. Tetapi ibu Murtini tetap bisa menghadapi kendala tersebut dengan berbagai cara, sehingga usahanya bisa terus berjalan dan kelak bisa mengembangkan potensi-potensi yang ada pada usaha ayam pedaging miliknya ini.



STRATEGI PERKEMBANGAN BISNIS KERIPIK GADUNG DI DESA PELEM

Oleh: Irma Amilia

COVID-19 sangat berdampak ke segala sektor, yaitu salah satunya sektor ekonomi. Hal seperti ini sangat dirasakan secara signifikan oleh para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang telah mengalami krisis ekonomi. Menurunnya daya beli masyarakat akibat pandemi COVID-19 juga sangat berpengaruh terhadap keberlangsungan UMKM. Terjadinya krisis ekonomi yang dialami UMKM tanpa disadari dapat menjadi sebuah ancaman bagi perekonomian nasional. Oleh karena itu, suatu pembinaan dan bantuan untuk pelaku UMKM di masa pandemi ini perlu menjadi perhatian banyak sektor terutama pada lembaga pemerintah.

Saat ini, UMKM mengalami berbagai permasalahan, yaitu seperti penurunan penjualan, permodalan distribusi terhambat, kesulitan bahan baku, produksi menurun, dan PHK buruh. Oleh sebab itu, hal ini menjadi sebuah ancaman bagi perekonomian nasional. UMKM merupakan penggerak ekonomi domestik dan penyerap tenaga kerja untuk menghadapi penurunan produktivitas akibat pandemi yang akan berakibat pada penurunan profit yang secara signifikan.

Meski banyak usaha yang sudah tutup dan karyawan-karyawan yang terkena PHK, masih ada beberapa bagian yang kreatif dan bangkit untuk membuka usaha baru dengan memanfaatkan kondisi seperti ini. Salah satunya, yaitu di Desa Pelem, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung.

Desa Pelem adalah salah satu desa di Kecamatan Campurdarat. Menurut sejarah, ada tiga orang dari Kesultanan Mataram yang mula-mula membabat desa ini, yaitu Eyang Ibrahim, Eyang Tambakreso, dan Eyang Diposentono. Dahulu kala, sebelum Desa Pelem terbentuk pemerintahan desa, hanya merupakan suatu wilayah babatan, dan yang membuka wilayah babatan tersebut adalah tiga orang dari Kerajaan Mataram, yaitu:

1. Eyang Ibrahim, membuka wilayah bagian timur.
2. Eyang Tambakreso, membuka wilayah tengah.
3. Eyang Diposentono, membuka wilayah Barat.

Setelah ketiga orang tersebut berhasil membuka wilayah babatan maka lambat laun dibentuklah sistem pemerintahan. Namun, Eyang Tambakreso yang ada di wilayah tengah tidak memikirkan masalah duniawi maka wilayahnya digabungkan (diserahkan) kepada Eyang Diposentono yang ada di wilayah barat. Akhirnya, terdapat wilayah pedukuhan, yaitu Sumberjo, Pelem, dan Tambak, dengan pusat pemerintahan di Dukuh Pelem. Sedangkan wilayah timur yang dipegang oleh Eyang Ibrahim dengan wilayah pedukuhan, yaitu Jambu, Bangak, Jinggring, dan Golong dengan pusat pemerintahan di Dukuh Jambu.

Akhirnya, dari kedua wilayah tersebut terbentuklah suatu pemerintahan desa, yaitu Desa Pelem dan Desa Bangak. Sepeninggalan Eyang Diposentono, Desa Pelem

dipegang oleh Eyang Dipojono. Sedangkan sepeninggalan Eyang Ibrahim, Desa Bangak dipegang oleh Eyang Singodimedjo. Dan sepeninggalan Eyang Dipojono, Desa Pelem dipegang oleh Eyang Kucir. Sedangkan Desa Bangak sepeninggal Eyang Singodimedjo, dipegang oleh Eyang Sutomedjo. Dengan adanya anjuran dari pemerintah Belanda (karena pada waktu itu Indonesia masih dijajah Belanda) untuk penggabungan beberapa desa menjadi satu desa, dan salah satunya adalah Desa Pelem dan Desa Bangak maka kemudian diadakanlah pemilihan dua pemegang kekuasaan wilayah desa tersebut, yaitu Eyang Sutomedjo dan Eyang Kucir.

Di dalam pemilihan yang pertama kalinya diadakan, yang unggul adalah Eyang sutomedjo sehingga selanjutnya digabunglah dua desa tersebut menjadi satu. Setelahnya, dua wilayah tersebut menjadi satu desa, yaitu Desa Pelem. Namun, ada pengurangan dua wilayah pedukuhan yang ada di pegunungan, yaitu Dukuh Golong dan Dukuh Jinggring, yang selanjutnya digabungkan dengan Desa Pakisrejo. Akhirnya, Desa Pelem menjadi lima pedukuhan, yaitu Dukuh Sumberjo, Dukuh Pelem, Dukuh Tambak, Dukuh Jambu, dan Dukuh Bangak, hingga sekarang. Kini, desa ini makin dikenal banyak orang karena adanya wisata Coban Kromo, air terjun yang indah dikelilingi alam yang asri.

Di Desa Pelem, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung ini memiliki potensi tanaman umbi gadung. Umbi gadung ini akan diolah menjadi keripik gadung yang dikembangkan sebagai produk UMKM unggulan daerah Tulungagung. Usaha keripik gadung telah memberi dan memetakan berbagai potensi ekonomi dan masyarakat setempat.

Di sini ada salah satu warga yang mau memberi informasi tentang usaha yang dijalankannya. Berikut yang merupakan salah satu informasi UMKM tentang usaha keripik gadung. Nama pemilik usaha keripik gadung ini, yaitu Bapak Supriyanto yang beralamat di Desa Pelem, Kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung. Untuk usahanya sendiri, beliau memanfaatkan tanaman potensi desa tersebut dan sudah dikembangkan sejak tahun 2003. Kemudian, untuk membuka usaha tersebut, Bapak Supriyanto membutuhkan modal kurang lebih Rp 5.000.000,- sebagai modal awal memulai bisnis tersebut. Dalam membangun bisnis ini, Bapak Supriyanto juga memiliki aset seperti mesin, rumah, dan lain-lain.

Dalam pembangunan bisnis ini, Bapak Supriyanto memiliki alasan kenapa beliau memilih membuka usaha keripik gadung, yaitu untuk meningkatkan perekonomian di wilayah yang berorientasi komunitas dengan cara memanfaatkan pengetahuan lokal dan sumber daya setempat dan juga untuk alasan lain, yaitu karena camilan dari bahan umbi gadung ini bisa juga dijadikan usaha dengan prospek keuntungan menarik. Camilan ini memiliki target pasar yang tinggi, hampir semua kalangan tahu keripik gadung. Untuk mengelola sebuah usaha ini, juga dapat dilakukan dengan sangat mudah, hanya membutuhkan beberapa modal untuk membeli bahan baku dan peralatan.

Selama ini, usaha keripik gadung di Kecamatan Campurdarat juga memiliki beberapa kendala, yaitu dari segi kinerja dan kualitas. Kendala dari segi kinerja dan kualitas produk diantaranya, yaitu kelembagaan yang masih cenderung individu, belum adanya sebuah asosiasi dan kerjasama dengan pemerintah, dan kegiatan

pemasaran yang terbatas serta rendahnya sebuah kualitas produk.

Berikut beberapa cara untuk meningkatkan strategi dalam pengembangan usaha keripik gadung, yaitu dengan meningkatkan akses permodalan. Ketidakefektifan pada penggunaan modal akan menimbulkan turunnya tingkat profitabilitas yang diperoleh. Pada UMKM, sering kali dihubungkan dengan modal yang terbatas yang dimiliki seseorang atau sekelompok orang dalam menjalankan sebuah usaha. Dalam meningkatkan akses permodalan, dapat dilakukan melalui kerjasama dengan pemerintah atau instansi lain, seperti bank. Lalu, untuk ketersediaan modal yang cukup dapat meningkatkan pemasaran, kapasitas produksi, pembelian mesin dan teknologi modern, serta dapat juga melakukan kegiatan pelatihan kerja untuk karyawan serta memperbaiki kualitas produk.

Penguatan permodalan juga memanfaatkan keberpihakan pemerintah, berupa penyediaan bantuan dan dana. Pada industri keripik gadung, terdapat elemen atau pihak yang mendukung dalam meningkatkan daya saing pada usaha industri inti, yaitu UMKM keripik gadung sebagai produsen. Industri pendukungnya bisa selaku penyedia modal (bank), infrastruktur, industri mesin dan peralatan, serta *packaging*. Dalam sebuah peningkatan daya saing pada usaha keripik gadung, perlu dilakukan adanya kerja sama secara integrasi antar elemen atau pihak agar UMKM mampu bersaing dengan pasar yang lebih luas.



KERAJINAN BATU KORAL HIAS PAK SUTRISNO MEMBUKA LAPANGAN KERJA BAGI MASYARAKAT MERGAYU

Oleh: Aliza Wulandari

Imbas pandemi COVID-19 di Tulungagung, yaitu sebagian besar Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) mengalami surut atau bahkan berhenti beroperasi sejenak. Beberapa lokasi yang biasanya ramai menjadi lokasi penjual UMKM terlihat sepi. Diantaranya adalah di kawasan pusat Pemerintahan Tulungagung, yaitu sekitar alun-alun, sepanjang Jalan Pangeran Antasari, dekat dengan SMPN 1 Tulungagung, area *Golden Teater*, kawasan Gor Lembu Peteng, dan sekitar Kampus IAIN Tulungagung. Dari beberapa lokasi itu saja, awalnya ada ratusan pedagang kecil berjualan setiap harinya. Hal tersebut sesuai dengan data dari Dinas Koperasi dan UMKM Tulungagung, jika di Tulungagung ada sekitar 70 ribu pelaku UMKM, dan yang terdata hanya sekitar 3.861 saja, salah satunya yaitu pelaku usaha yang ada di Desa Mergayu, Kecamatan Bandung, Kabupaten Tulungagung.

Desa Mergayu merupakan salah satu dari 18 desa yang terletak di wilayah administrasi Kecamatan Bandung, Kabupaten Tulungagung. Secara turun-temurun dan tertulis dalam sejarah Desa Mergayu melalui sumber dari para sesepuh Desa yang

terdahulu, tercatat bahwa di masa pendudukan Belanda pada saat perang Diponegoro yang telah usai kira-kira tahun 1830, dua kelompok pengikut Diponegoro dari Bagelan (Magelang) memutuskan pergi ke wilayah Jawa bagian timur untuk mencari pemukiman baru. Mereka datang ke wilayah Mergayu pada saat itu, yang konon masih merupakan hutan belantara. Mereka berkeinginan meminjam peralatan untuk membuka lahan baru. Namun, karena diilhami rasa tanggung jawab untuk kelangsungan hidup anak dan keturunannya, mereka segera bermusyawarah. Dengan alat seadanya, kelompok ini bekerja sama membuka hutan belantara. Akhirnya, mereka menemukan cara-cara yang sederhana untuk tercapainya tujuan tersebut. Cara tersebut cukup dengan memukul-mukulkan potongan kayu ke pohon dengan melingkar sehingga kulitnya terkelupas dan lama-kelamaan pohon akan mati dan mudah untuk ditumbang. Dari hasil babatan tersebut terwujudlah Dusun Santren dan Dukuh Bakah. Daerah pemukiman yang dibuka dua kelompok ini semakin lama semakin ramai. Menurut kesepakatan bersama dua kelompok daerah tersebut, akhirnya diberi nama Desa Mergayu, yang berasal dari kata *hambreg* kayu (robohnya kayu).

Salah satu UMKM yang ada di Mergayu, yaitu kerajinan batu. Kerajinan ini dimiliki oleh Bapak Sutrisno, seorang kepala keluarga dan bapak dari tiga anak. Dalam kesehariannya, Pak Sutrisno bekerja di tempat kerajinannya. Nama usaha yang dimilikinya, yaitu Babat Junior *Stone* yang beralamat di Dusun Jati RT 3 RW 1, Desa

Mergayu, Kecamatan Bandung, Kabupaten Tulungagung. Tahun berdiri usaha ini tepatnya pada tahun 2015. Sebelum berdirinya usaha ini, Pak Sutrisno sudah mempunyai pengalaman bekerja di bidang yang sama. Lalu, setelah mengamati, dia mengaplikasikan sendiri di rumahnya. Mulanya usaha ini bermodal sekitar Rp 20.000.000,-. Modal ini didapat dari mencari hutangan tetangganya dikarenakan sebelumnya keuangan keluarga Pak Sutrisno mengalami gejolak penurunan. Dengan uang tersebut, dia membeli dinamo, mesin gergaji batu, dan pompa pengairan.

Untuk bahan pembuatannya, yaitu semen. Untuk distribusi produknya, Pak Sutris mempunyai beberapa kenalan yang siap memasarkan batu hiasnya, yakni di Jakarta dan Bali. Ternyata produk tersebut diterima baik oleh para pelanggan di sana sehingga proses pembuatannya terus berlanjut setiap hari. Sampai akhirnya, Pak Sutrisno tidak bisa melakukan pekerjaan sendiri, lalu mulai merekrut karyawan untuk membantu usahanya. Sampai saat ini, karyawan Pak Sutrisno berjumlah 8 orang. Dari jumlah tersebut, 4 orang menggergaji batu dan lainnya membuat campuran bahan untuk batu hias. Setelah memasarkan produk batu hias koral di Pulau Bali dan daerah Jakarta, sekarang Pak Sutrisno mulai mencoba memasarkan ke daerah lain, seperti Lombok, Semarang dan lain-lain. Hasil yang didapatkan ternyata lumayan menguntungkan, dalam satu bulan, Pak Sutrisno bisa mengantongi sebesar Rp 5.000.000,- sampai Rp 8.000.000,- per bulannya. Hal ini sangat menguntungkan sehingga Pak Sutrisno bisa melunasi hutang modal awal pada tetangganya.

Namun, dalam melakukan pekerjaannya, beliau mempunyai beberapa tantangan tersendiri, seperti jumlah

pesanan yang tidak menentu setiap bulan. Jumlah yang tidak menentu ini membuat karyawan tidak setiap hari bekerja. Jadi, harus ada pesanan terlebih dahulu baru produk akan dibuat. Di tahun 2020, usaha menjadi terpuruk karena dampak COVID-19 membuat pesanan yang sudah dibuat menjadi terlambat distribusinya akibat penerapan PSBB. Banyak karyawan yang harus diberhentikan untuk bekerja, sampai Pak Sutrisno harus banting setir menjadi penjual sayuran di desanya guna menyambung hidup setiap hari. Setelah usahanya menjadi terpuruk, terbitlah ide Pak Sutrisno membuat *market place* untuk memasarkan produknya. Produk yang semula dipesan oleh para relasi Pak Sutrisno sekarang bisa merambah ke semua orang-orang yang membutuhkannya. Alhasil Pak Sutrisno meminta tetangganya untuk memberitahu cara menggunakan *market place* seperti *facebook*, *shopee*, dan *tokopedia*. Usaha yang semula terpuruk, berangsur-angsur mulai membaik. Karyawan yang sebelumnya dipulangkan, kini mulai dipanggil kembali bekerja satu per satu, sampai pengantaran distribusi bisa diantarkan di berbagai tempat.

Untuk 1 kg batu hias dibanderol seharga Rp 5.000,-. Adapun untuk variasinya, Pak Sutrisno mulai meningkatkan inovasinya dengan bermacam-macam warna, ada merah, putih, pink, dan hitam. Tentunya terobosan ini menjadi lebih menarik banyak orang karena tidak banyak yang membuat inovasi sedemikian rupa dengan harga yang terjangkau.

Semakin tinggi pohon maka semakin kencang pula angin yang menerpanya. Peribahasa ini dirasa seperti menggambarkan usaha milik Pak Sutrisno ini. Setelah melakukan inovasi yang sedemikian tadi, banyak orang

yang mengikuti jejaknya karena tergiur dengan jumlah keuntungan yang lumayan. Pak Sutrisno mulai memikirkan bagaimana usahanya dapat tetap bertahan di tengah persaingan dan pandemi ini. Pernah beberapa kali karyawannya berhenti bekerja dengannya supaya bisa mendirikan usaha sendiri yang menyebabkan karyawan usaha beliau menjadi semakin sedikit. Hal ini berakibat pada melambatnya produksi batu hias koral dengan disertai menumpuknya bahan dan peralatan yang mengganggu. Pak Sutrisno tidak bisa asal memilih karyawan yang belum berpengalaman dikarenakan harus mulai nol lagi untuk mengajarnya. Namun, peralatan yang mangkrak tidak boleh asal mengganggu. Alat-alat itu harus digunakan agar tidak rusak dan pesanan kembali dengan normal, tidak molor. Sulit untuk memikirkan hal tersebut, sampai akhirnya Pak Sutrisno mempunyai pemikiran merekrut teman-teman seprofesinya yang berhenti kerja di masa pandemi untuk mengisi kekosongan karyawan di usahanya sendiri. Pemikiran Pak Sutrisno ini ternyata membuahkan hasil. Setelah menghubungi teman-temannya, banyak yang menyambut positif tawaran tersebut. Sisa posisi yang belum diisi akhirnya diisi dengan talenta muda masyarakat Desa Mergayu. Anak muda inilah yang diajari oleh Pak Sutrisno untuk mengembangkan usahanya, khususnya di tengah pandemi ini.



UMKM BUDIDAYA IKAN CUPANG

Oleh: Muhammad Khoirur Rofi'udin

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan usaha yang bergerak dalam hal perdagangan. Menurut UU Nomor 20 Tahun 2008, tentang Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, UMKM adalah usaha yang dimiliki perseorangan atau badan usaha perorangan yang produktif dan memenuhi kriteria yang ditulis oleh undang-undang. Usaha berskala kecil dan menengah justru lebih mampu bertahan lama dibanding perusahaan besar. Pasalnya, hampir kebanyakan perusahaan kecil tidak tergantung pada modal yang besar maupun pinjaman yang menggunakan mata uang asing, yang mana di kala itu sangat berpengaruh hingga mengalami krisis besar. Peran UMKM menjadi salah satu pembangunan ekonomi nasional.

Dengan semakin berkembangnya zaman, masyarakat juga semakin pintar untuk mengelola usaha yang dijalankan. Seperti halnya Bapak Muklis, salah satu warga Dusun Balong, Desa Padangan, yang memiliki usaha mikro budidaya ikan cupang yang berdiri pada tahun 2019. Dan sampai sekarang, beliau memiliki tiga karyawan. Awal mulanya, usaha ini cuma bermodal ilmu dari *Youtube*, dan karena niat serta semangatnya, jadilah sukses sampai sekarang. Dengan melihat kesuksesan Bapak Muklis, warga

sekitarnya juga ikut memulai usaha ikan cupang ini karena usaha ini tidak memerlukan modal besar dan lahan yang luas, tetapi dengan hasil yang lumayan. Karena warganya juga ikut usaha, jadi sekarang Bapak Muklis sebagai pengepul ikan cupang.

Alasan mengapa beliau ingin usaha ikan cupang ini adalah karena beliau suka merawat binatang, selain ikan cupang, beliau juga merawat burung, ikan koi, dan kucing. Tetapi beliau lebih fokus ke cupang dan koi karena lebih menghasilkan. Modal awal budidaya ikan cupang ini adalah 1 juta, untuk membeli benih ditambah dua indukan ikan cupang, satu jantan dan satunya betina. Satu pasang ini dibuat untuk belajar memijahkan sendiri yang referensinya dari *youtube*. Pertama pemijahan hanya menjadi 3 ekor anakan, dan dilanjut lagi pemijahan yang kedua menjadi 300 ekor. Dari benih sampai panen itu, ditempuh dalam waktu 2 bulan. Ikan umur 3 bulan siap di panen. Panenan pertama, beliau mendapatkan keuntungan 3 juta. Keuntungan ini ditambahkan lagi untuk modal mengembangkan usahanya sampai sukses sekarang. Awalnya hanya 1 kolam dengan *sterofoam*, sekarang sudah ada belasan kolam.

“Usaha tidak akan berhasil tanpa mengalami kegagalan,” itu yang dikatakan Bapak Muklis karena beliau juga mengalami kegagalan dalam pemijahan dan kematian ikannya yang cukup lumayan besar, dan juga pernah sampai asaan. Tetapi tidak sampai segitu, beliau tetap semangat dan mencari keberuntungan dari kegagalannya. Dari kegagalannya, beliau merasa kurang ilmunya kalau referensi hanya dari *youtube*. Lalu, beliau mulai berkunjung ke petani cupang terdekat untuk konsultasi masalah kematian cupangnya yang cukup besar, supaya bisa

mengevaluasi penyebab kegagalannya. Beliau dulu awalnya juga gagal-gagal dalam memijahkan ikan cupang, karena hanya orang tertentu yang bisa memijahkan ikan cupang sampai hasil anaknya bisa banyak, tentunya mereka para profesional di bidangnya. Karena anakan ikan cupang punya makanan tersendiri yang ukurannya sangat mikro, tidak ada yang jual pakan anakan ikan cupang ini yang namanya lemut (infusoria), dan yang bisa membuat hanya petani benih. Karena Bapak Muklis di kasih tahu cara membuatnya, jadi sekarang persentase kegagalan dalam pemijahan ikan cupang Bapak Muklis menjadi lebih kecil. Malahan, beliau juga menjual benih hasil pemijahannya sendiri.

Dari berbagai jenis ikan cupang, seperti *halfmoon*, *serit*, *plakat*, *double tail*, dan *dumbo ear*. Beliau hanya main yang jenis plakat serian ikan warna, seperti plakat koi *galaxy* dan plakat nemo *galaxy*. *Multicolor* dan cupang yang jenis terbaru selalu beliau ikuti, seperti *yellow* koi, avatar, dan blurim, hingga yang sedang *trend* sekarang, jenis ikan cupang yang serian *cooper*. Harganya pun paling mahal. Satu pasangannya dibanderol mulai harga 1 juta sampai dengan 5 juta. Kenapa mahal? karena serian *cooper* adalah jenis terbaru di tahun 2021 ini.

Dari benih sampai ikan panen, setiap petani memiliki perawatan tersendiri, kalau Bapak Muklis, ikannya dari benih usia 3 hari baru menetas menggunakan pakan lemut (infusoria) selama kurang lebih 5 hari, setelah 5 hari ikan sudah mulai kelihatan besar, dilanjut dengan menggunakan pakan kutu air, kutu air ini ukurannya lebih besar dari pada infusoria, kandungan gizinya juga lebih baik daripada pakan hidup yang lainnya. Kutu air ini dipakai selama 27 hari. Ketika ikan sudah besar dan warna

sudah berubah menjadi biru, baru kemudian diberi makan cacing untuk mempercepat pertumbuhan badannya. Karena cacing ini banyak lemaknya sehingga membuat ikan cupang menjadi lebih cepat besarnya, pemakaian cacing ini cukup selama 1 minggu saja, dilanjut menggunakan kutu air lagi, karena pakan inilah yang memiliki kandungan protein paling baik. Pakan protein gunanya untuk mempercepat mutasi atau perubahan warna ikan cupang, yang semula warna biru menjadi warna-warni yang disebut serian *multicolor*. Dari berbagai pakan hidup tadi, yang paling baik adalah kutu air dan cacing untuk ikan cupang.

Setelah berumur 3 bulan, ikan di kolam sudah berubah warnanya, barulah lanjut pemanenan dan disortir sesuai jenis dan kualitasnya. Ikan yang masuk criteria, dimasukkan dalam botol, gunanya agar ekor cantiknya tidak sobek karena berkelahi, karena ikan cupang mempunyai sifat agresif ketika melihat lawannya. Ketika sudah masuk botol, sekitar 1-2 minggu kemudian ikan baru siap untuk dijual. Dalam penjualan, Bapak Muklis memasarkannya melalui *online* via *facebook*, *whatsapp*, dan *instagram*, dan juga secara *offline* dengan pembeli datang langsung ke lokasi. Kalau *online* lebih fokus ke akun *facebook* karena persaingannya tidak terlalu banyak. Harga ikan cupang bervariasi, mulai dari Rp 3.000,- hingga jutaan, tergantung kualitas dan corak warna ikan cupangnya. Penjualannya juga menggunakan sistem partai, per ekor juga bias, tetapi khusus yang indukan. Dalam satu bulan, beliau bisa mendapatkan minimal 10 juta. Keberhasilan ini tadi diawali dengan kegagalan yang tidak patah semangat.



UMKM PENGRAJIN PISAU YANG TAJAM DAN DIMINATI BANYAK ORANG

Oleh: Mustika Nur Astuti

Desa Gondang memiliki penduduk sebanyak 6.500 jiwa. Secara umum, Desa Gondang merupakan wilayah yang secara geografis merupakan daerah dataran rendah dengan ketinggian 85 meter di atas permukaan laut, dengan luas wilayah 102,74 *ha*. Luas wilayah Desa Gondang total adalah 213.895 *ha*, dimana seluas 36.115 *ha* adalah pemukiman penduduk, dan sisanya adalah lahan kering dan areal sawah tadah hujan. Desa Gondang merupakan salah satu tempat pusat pemerintahan dari Kecamatan Gondang. Selain Kecamatan Gondang, Desa Gondang juga ditempati tempat yang tidak kalah penting, salah satunya, yaitu Koramil (Komando Rayon Militer).

Desa Gondang terdiri dari 4 dusun utama, yaitu Dusun Sendung, Dusun Babatan, Dusun Genengan, dan Dusun Krajan. Di Dusun Sendung terdapat masjid besar yang dibangun oleh negara Qatar atau Uni Emirat Arab yang sangat megah, yang diberi nama Masjid Nurul Iman Sendung. Wilayah Desa Gondang sebelah utara berbatasan langsung dengan Desa Bendungan, sebelah selatan berbatasan langsung dengan Desa Sepatan, sedangkan wilayah Desa Gondang sebelah timur berbatasan dengan Desa Kiping, serta sebelah barat berbatasan langsung dengan Desa Ngrendeng.

Desa Gondang juga tidak kalah dengan desa-desa lainnya, yang khususnya berada di Kecamatan Gondang. Desa Gondang merupakan pusat Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang sangat berkembang tentunya. UMKM sendiri merupakan istilah umum dalam ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-Undang No. 20 Tahun 2008.

Kecamatan Gondang - Kabupaten Tulungagung telah cukup lama dikenal sebagai kawasan pengrajin pisau yang cukup dikenal karena kualitas bahannya dan ketajamannya. Tidak jarang, warga dari luar kota atau warga Tulungagung yang pergi dari daerah, membawa pisau buatan warga Gondang untuk dijual atau dijadikan cinderamata.

Desa Gondang cukup dikenal luas oleh masyarakat Tulungagung karena termasuk sentra industri *pande besi* atau pengrajin pisau yang cukup berkembang di Kecamatan Gondang, Kabupaten Tulungagung. Di Desa Gondang sendiri, ada puluhan pengrajin yang sudah turun temurun digunakan usaha keluarga menjadi pengrajin pisau. Pisau yang sebagai sarana bagi kaum ibu-ibu untuk memasak di dapur atau aktivitas lainnya dan sebagian orang yang membutuhkannya. Untuk memenuhi kebutuhan tersebut maka di lingkup masyarakat Desa Gondang, Kecamatan Gondang, banyak sekali *home industry* atau pengrajin alat-alat dapur (seperti: pisau) dan alat-alat pertanian (seperti cangkul, sabit, dan alat-alat lainnya). Ukuran pisau tentunya yang dibuat juga bervariasi, ada yang berukuran kecil seperti pisau dapur dan ada juga ukuran besar untuk pisau daging atau memotong tulang hewan ternak. Pembangunan infrastruktur seperti jalan di Desa Gondang juga sudah sangat baik. Hal ini juga sangat

membantu warga dalam beraktivitas serta dalam menjalankan sentra industri kerajinannya.

Dalam wawancara kemarin dengan Bapak Suyaji, beliau mengatakan bahwa bahan baku untuk pisau-pisau tersebut didatangkan khusus dari luar daerah. Bahan baku pisau tersebut berasal dari bijih besi yang dicetak sesuai dengan bentuk yang diinginkan. Pisau dapur di rumah industri milik keluarga Bapak Suyaji dilakukan dengan proses pembuatan yang dilakukan secara tradisional, Proses pembuatan pisau sendiri terlihat sederhana. Langkah pertama, yakni dibuat dengan mengiris lempengan bahan, selanjutnya ditempa dengan teknik *pande besi* menggunakan bara api, lalu ditempa hingga pipih di salah satu sisi plat baja yang menjadi bahan baku pisau. Setelah membentuk barang setengah jadi, produk pisau disempurnakan dengan cara digerinda hingga mendapat ketajaman yang halus, lalu dipasang gagang untuk tangkainya, biasanya tangkai dibuat dari kayu bekas usuk dan untuk pemolesannya menggunakan minyak agar pisau tersebut tidak mudah berkarat.

Pisau dapur biasanya dijual dengan harga grosir mulai Rp 3.500,- hingga Rp 7.000,- per unit. Untuk pisau kecil ukuran 15 cm, biasanya Pak Suyaji mematok dengan harga grosir Rp 3.500,- per unit, sedangkan untuk jenis pisau yang lebih besar dengan panjang 25 cm dan lebar sekitar 5 cm tarif harga grosirnya sebesar Rp 7.000,- per unitnya. Daerah pemasarannya juga cukup luas di seluruh Pulau Jawa dan bahkan tembus ke luar pulau, termasuk Pulau Bali, Sumatra, Sulawesi, dan Kalimantan. Peningkatan pesanan pisau dapur ini biasanya meningkat pada saat menjelang Idul Fitri dan Idul Adha serta pada waktu ada hajatan-hajatan seperti pernikahan dan sebagainya karena biasanya digunakan untuk *souvenir* pesta pernikahan,

sedangkan pada bulan-bulan lain, pesanan hanya mengikuti dinamika (permintaan) pasar.

Tanpa merinci, Bapak Suyaji menyebut rata-rata permintaan setiap pedagang berkisar antara 10-15 kardus yang masing-masing berisi sekitar 300 bilah atau per unit pisau. Pada hari biasa, produksi pisau dapur sekitar 30 kodi, namun sebulan terakhir bisa mencapai 40 kodi setiap harinya. Pada akhir tahun kemarin, permintaan produk pisau dapur meningkat 10-30% dibandingkan dengan periode awal pandemi COVID-19 (Maret-Mei), yakni dari sebelumnya antara 15-20 kodi per hari naik menjadi 30-50 kodi dengan tiap kodinya berisi 20 bilah pisau. Dia bercerita, sebelumnya, produksi pisau dapur untuk jenis "rambo" (pisau rambu) ukuran besar hanya terjual lima kodi (per kodi isi 20 bilah pisau) per hari. Jumlah ini jauh menurun dibanding kondisi sebelum pandemi yang bisa tembus 10-15 kodi per hari.

Penurunan volume produksi juga terjadi untuk pisau dapur ukuran kecil saat sebelum dan ketika pandemi, penjualan per hari yang awalnya bisa mencapai 20-25 kodi, menjadi tinggal 10-15 kodi. Beliau bersyukur belakangan ini, perlahan usahanya mulai membaik lagi. Dalam sehari, penjualan produk pisau dapur di tempat beliau saat ini bisa tembus 30 kodi untuk jenis pisau kecil saja, sementara untuk pisau jenis rambo (besar dan sedang) sekitar 20-an kodi per harinya.

Kondisi produksi ini juga dialami para pelaku industri rumahan pisau dapur maupun peralatan berbahan besi lain di Desa Gondang dan juga di desa tetangga, seperti Desa Kiping. Ada puluhan UMKM yang fokus memproduksi aneka jenis pisau di Desa Gondang ini, sementara di Desa Kiping produksi olahan berbahan besi dan baja lebih variatif dibandingkan di Desa Gondang.

Kembali bergairahnya industri di kawasan yang dikenal dengan sejarah *pande besi* ini tak lepas dari mulai pulihnya permintaan pasar yang kembali meningkat sejak empat pekan terakhir.

Potensi UMKM di Indonesia sebenarnya besar sekali, mengingat di desa-desa dan kota-kota kecil juga terdapat banyak sekali jenis UMKM. Posisi UMKM sendiri amat penting dalam sebuah perekonomian nasional karena dianggap sebagai suatu fondasi atau pilar ekonomi bagi rakyatnya.

Pada dasarnya, semua usaha besar juga berawal dari usaha - usaha kecil dan semua usaha pastilah menemui banyak kendala atau halang rintang dan kisah pasang surut. Terlebih di masa pandemi COVID-19 seperti ini juga menimbulkan dampak baru dan perubahan dalam berbagai aspek kehidupan, seperti di bidang ekonomi, sosial, budaya, kesehatan, dan sebagainya.

Untuk mengembangkan potensi UMKM guna mewujudkan pembangunan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat diperlukan partisipasi dari masyarakat dan dukungan dari pemerintah sehingga usaha-usaha yang telah ada dapat terus berkembang dan bahkan mendorong munculnya lapangan kerja baru yang lain bagi masyarakat.

Buku ini merupakan antologi esai yang ditulis oleh mahasiswa KKN VDR LP2M012021093 IAIN Tulungagung tahun 2021. Pada buku ini, kami memaparkan beberapa kisah para pelaku UMKM dari masing-masing desa tempat tinggal mahasiswa KKN VDR LP2M012021093 dan perjuangannya untuk tetap menjalankan usaha di tengah masa pandemi COVID-19. Pembaca diharapkan mampu memperoleh wawasan dan informasi yang bermanfaat dari buku antologi esai ini.

Penulis

Mustika | Arifin | Ika | Poppy | Chania | lin | Afni | Khoirur | Wildan |
Niken | Desy | Susi | Irma | Intan | Ilma | Aliza | Zahrul | Mufti | Aini |
Indah | Nabila | Dwi | Fuadatu | Alfi | Oktaviana | Zulfa | Agung | Vira |
Septian | Aprilian | Vivi | Fina | Emma | Violita | Salma | Nufus |



Jl. Mayor Sujadi No. 46 Kudusan,
Plosokandang, Kec. Kedungwaru,
Kab. Tulungagung, Jawa Timur, 66221

Penerbit
AUSY MEDIA

Jl. Mayor Sujadi Timur
RT/RW 02/03, Kel. Plosokandang, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung, Prov. Jawa Timur
Telp. +628788612223
Email : ausypublisher@gmail.com/cs@ausymedi.id
Website: <https://ausymedia.id>

ISBN 978-623-96276-6-9



IG KKN VDR 093 : [@kknvdr093_iaintulungagung](https://www.instagram.com/@kknvdr093_iaintulungagung)