

MENGENAL UMKM DAN POTENSI PEREKONOMIAN DESA KWADUNGAN

Buku ini mengisahkan tentang bagaimana kehidupan mahasiswa selama mengabdikan kepada masyarakat dalam rangka urgensi "Kuliah Kerja Nyata" di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri.

Wilayah di Desa Kwadungan ini kaya akan potensi, terutama di bidang industri dagang dengan berbatasan langsung dengan kota dan banyaknya fasilitas atau akses, menjadikan pelaku usaha sangat menunjang kegiatan usaha yang digeluti.

Dari buku ini akan mengisahkan profil para pelaku usaha dan juga kisah-kisah inspiratif berkaitan dengan pelaku usaha dalam lingkaran untuk kemajuan usahanya serta buku ini juga menceritakan bagaimana mahasiswa belajar untuk membantu usaha kecil menengah.



Penerbit
Ausy Media

Jl. Mayor Sujadi Timur, Plosokandang,
Kedungwaru, Tulungagung



Antologi Esai
KKN Reguler Multisektoral 2023



MENGENAL UMKM DAN POTENSI PEREKONOMIAN DESA KWADUNGAN



Mahasiswa KKN Desa Kwadungan

MENGENAL UMKM DAN POTENSI PEREKONOMIAN DESA KWADUNGAN

**KKN
UIN SATU
DESA KWADUNGAN
2023**



KKN UIN SATU DESA KWADUNGAN 2023

**Jl. Gajah Mada RT/ RW 005/ 001,
Kel. Kwadungan, Kec. Ngasem,
Kab. Kediri**

MENGENAL UMKM DAN POTENSI PEREKONOMIAN DESA KWADUNGAN

Copyright © 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang

Pembimbing : Ali Syahidin Mubarak, M.Si. dan Uswatun Hasanah, M.Pd.

Penulis : Ahmad Lukman Zakaria, Muchamad Bagus Setyawan, Rinda Andrianistya Ningrum, Senada Novia, Uswatun Qori'atul Jannah, Fifi Hamidah Permatasari, Moch. Fa'iz Al Fajri, Muhammad Alif Ardiansyah, Muh. Lutfi Rohmani, Alvin Mohamad Naofal, Layli Rahmawati, Maulida Tsania Ikmalina, Ahsanul In'am Setiaji, Muhammad Fakhrudin Yazid, Nanda Ulinuha, Afif Yolanda Puteri, Dadang Ahmad Rifa'i, Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi, Roymart Dorisa, Aisya Amalia Putri, dan Indah Kurniawati

Editor : Uswatun Qori'atul Jannah

Penyunting : Uswatun Qori'atul Jannah

Tata Letak : Uswatun Qori'atul Jannah

Desain Sampul : Divisi Komunikasi dan Publikasi

Cetakan Pertama, September 2023

QRCBN: 62-2505-2964-389

Diterbitkan oleh:

KKN UIN SATU DESA KWADUNGAN 2023

Jl. Gajah Mada RT/ RW 005/001, Kel. Kwadungan, Kec. Ngasem, Kab. Kediri

Bekerja sama dengan:

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LP2M)

Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung

Jl. Mayor Sujadi Timur 46, Tulungagung

KATA PENGANTAR

Puji syukur kehadirat Allah SWT atas segala limpahan rahmat serta hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan buku yang berjudul "**Mengenal UMKM dan Potensi Perekonomian Desa Kwadungan**" dengan tepat waktu. Penyusunan buku ini bertujuan untuk mengenalkan lebih dalam tentang kebudayaan dan potensi UMKM di Desa Kwadungan yang masih belum banyak diketahui oleh masyarakat luas. Buku ini juga merupakan bentuk nyata kepedulian penulis untuk mengangkat kisah dan perjuangan pelaku UMKM. Di dalam buku ini dijelaskan cerita mengenai kondisi dari para pelaku UMKM dalam upayanya mempertahankan usahanya.

Keberhasilan dalam penyusunan buku ini tentunya tidak terlepas dari bantuan berbagai pihak yang memberikan dukungan positif. Untuk itu, dalam kesempatan ini penulis menghaturkan rasa hormat dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Bapak Abdul Kamid selaku Kepala Desa Kwadungan, Bapak Ali Syahidin Mubarak, M.Si. dan Ibu Uswatun Hasanah, M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Lapangan, orang tua, dan

semua pihak yang telah membantu serta memberikan dukungan, baik secara moril dan materi dalam menyelesaikan buku ini.

Penulis menyadari bahwa penyusunan buku ini tidak luput dari kesalahan, baik dari teknis penyajian maupun penulisannya. Oleh karena itu, penulis mohon masukan yang membangun agar penulis dapat lebih termotivasi untuk menjadi lebih baik lagi dan lebih meningkatkan kualitas buku selanjutnya. Penulis berharap dengan adanya buku ini dapat membawa kemanfaatan khususnya literasi dalam bidang UMKM.

Selamat membaca!

Kediri, 16 Agustus 2022

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iv
DAFTAR ISI.....	vi
TEMA 1: PROFIL UMKM.....	1
KECINTAAN TERHADAP SUAMI YANG BERUJUNG MEMBUKA PINTU REZEKI.....	2
<i>Oleh: Ahmad Lukman Zakaria (126102202252)</i>	
ANTARA MENJAGA CITA RASA ATAU MELESTARIKAN KEPADA ANAK CUCU.....	7
<i>Oleh: Muchamad Bagus Setyawan (126407203023)</i>	
MELANGKAH BERSAMA: PROFIL INSPIRATIF UMKM YANG BERKEMBANG.....	12
<i>Oleh: Rinda Andrianistya Ningrum (126407203034)</i>	
POTENSI MENDUNIANYA JAJANAN KHAS KEDIRI, GETHUK PISANG.....	17
<i>Oleh: Senada Novia (126103202197)</i>	
MENINGKATKAN PERTUMBUHAN EKONOMI DI DESA KWADUNGAN MELALUI PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM).....	22
<i>Oleh: Uswatun Qori'atul Jannah (126203203216)</i>	
PERKEMBANGAN ZAMAN MEMBAWA DAMPAK BAIK TERHADAP PELAKU USAHA UMKM.....	30
<i>Oleh: Fifi Hamidah Permatasari (126406202124)</i>	

**BEBERAPA KISAH PARA PENJEMPUT REZEKI: KESEMPATAN
TIDAK DATANG DUA KALI, TETAPI KESEMPATAN AKAN
DATANG KEPADA SIAPA YANG TIDAK PERNAH BERHENTI
MENCoba.....35**

Oleh: Moch. Fa'iz Al Fajri (126405202172)

NGOMONGIN USAHA BROWNIE\$.....40

Oleh: Muhammad Alif Ardiansyah (126405201043)

UMKM JUGA SIAP BERSAING.....45

Oleh: Muh. Lutfi Rohmani (126406203246)

**PENGUATAN INDUSTRI HALAL MELALUI KKN:
TRANSFORMASI UMKM PISANG AROMA DI DESA
KWADUNGAN.....52**

Oleh: Alvin Mohamad Naofal (126406202094)

**KESADARAN PEMERINTAH DESA DOKO TERHADAP UMKM
DESA DOKO.....57**

Oleh: Layli Rahmawati (126405202166)

SIKAP TERBUKA UMKM TERHADAP IPTEK.....62

Oleh: Maulida Tsania Ikmalina (126406202143)

**PROFIL UMKM ES TEH JUMBO YANG DULUNYA SEORANG
SALES MENJADI SEORANG PELAKU USAHA YANG
MENGINSPIRASI.....67**

Oleh: Ahsanul In'am Setiaji (126209202051)

**DARI PEDAGANG MOLEN SERIBUAN, KITA BELAJAR ARTI
KETULUSAN.....72**

Oleh: Muhammad Fakhruddin Yazid (126202203083)

SECECAH HARAPAN MENJEMPUT ASA: KISAH SEPASANG SUAMI ISTRI BERADA DAN GEROBAK USAHANYA.....79

Oleh: Nanda Ulinuha (126311201025)

SINGGAH DI UMKM KWADUNGAN, NGASEM, KEDIRI.....86

Oleh: Afif Yolanda Puteri (126210201025)

TANTANGAN DAN SOLUSI PADA BISNIS LAILY FOOD.....92

Oleh: Dadang Ahmad Rifa'i (126304203172)

KISAH SUKSES PAK SUGENG: DARI BERJUALAN CHEETOS TAHU BALADO HINGGA MENJADI PENGUSAHA SUKSES.....98

Oleh: Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi (126310203081)

KISAH SEORANG BURUH YANG INGIN MENJADI BOS DAN ALHASIL SUKSES.....103

Oleh: Roymart Dorisa (126201203266)

LENTERA UMKM KWADUNGAN: KUE KACANG TIDAR YANG WANGINYA SEMERBAK.....108

Oleh: Aisya Amalia Putri (126204202073)

DIBALIK KEBERHASILAN PARA PELAKU UMKM.....113

Oleh: Indah Kurniawati (126102202199)

TEMA 2: KISAH INSPIRATIF PENGUSAHA UMKM.....118
PERSAINGAN USAHA ERA MODERN.....119

Oleh: Ahmad Lukman Zakaria (126102202252)

KEGABUTAN YANG MEMBAWA BERKAH.....125

Oleh: Muchamad Bagus Setyawan (126407203023)

KISAH SUKSES YANG MENGINSPIRASI DARI DUNIA UMKM.....	130
<i>Oleh: Rinda Andrianistya Ningrum (126407203034)</i>	
BELAJAR DARI KEGAGALAN, MERAIH SUKSES BERSAMA MADU MONGSO DAN JENANG TAPE NIRASA.....	135
<i>Oleh: Uswatun Qori'atul Jannah (126203203216)</i>	
KERUPUK RENGGINANG PEMBAWA BERKAH.....	142
<i>Oleh: Fifi Hamidah Permatasari (126406202124)</i>	
KOPI PAGI.....	148
<i>Oleh: Moch. Fa'iz Al Fajri (126405202172)</i>	
TENTANG WAKTU, TEMPAT, DAN PERJALANAN PAK SUIT.....	153
<i>Oleh: Muhammad Alif Ardiansyah (126405201043)</i>	
SEMANGAT PARA PELAKU UMKM DALAM MENGEMBANGKAN USAHANYA.....	158
<i>Oleh: Muh. Lutfi Rohmani (126406203246)</i>	
MENGHIDUPKAN HARI DENGAN SWEET JUICE.....	165
<i>Oleh: Alvin Mohamad Naofal (126406202094)</i>	
KEBERHASILAN PELAKU USAHA DALAM MENGUTAMAKAN KUALITAS DALAM PRODUK UMKM.....	171
<i>Oleh: Layli Rahmawati (126405202166)</i>	
DAWET SAGU PEMBAWA BERKAH KELUARGA BU ASTUTIK.....	176
<i>Oleh: Maulida Tsania Ikmalina (126406202143)</i>	

BETAPA SULITNYA Mencari UMKM Untuk Disertifikasi HALAL.....180

Oleh: Ahsanul In'am Setiaji (126209202051)

Kisah Ferdi Si Entepreneur Sukses.....185

Oleh: Muhammad Fakhruddin Yazid (126202203083)

Kisah Bu Lasmi dan Usaha Kue Miliknya.....190

Oleh: Nanda Ulinuha (126311201025)

Bingkai Pengalaman Bidang Tata Usaha UMKM.....197

Oleh: Afif Yolanda Puteri (126210201025)

Inspirasi dan Tantangan dalam Usaha: Kisah Sukses Bu Suliyah dan Bu Ervinawati.....203

Oleh: Dadang Ahmad Rifa'i (126304203172)

Suara Isi Hati.....209

Oleh: Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi (126310203081)

Kisah Kegigihan Seorang Buruh yang Sabar untuk Mengumpulkan Modal yang Dijadikan Usaha Sendiri.....216

Oleh: Roymart Dorisa (126201203266)

Cinta Seorang Ibu yang Bekerja Keras demi Anaknya.....221

Oleh: Aisya Amalia Putri (126204202073)

Berawal dari Iseng Menjadi Cuan.....226

Oleh: Indah Kurniawati (126102202199)

**JENANG KETAN PENGUBAH NASIB GENERASI
MUDA.....231**

Oleh: Senada Novia (126103202197)

PROFIL PENULIS.....236

TEMA 1

PROFIL UMKM

KECINTAAN TERHADAP SUAMI YANG BERUJUNG MEMBUKA PINTU REZEKI

Oleh: Ahmad Lukman Zakaria (126102202252)

KKN atau Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu mata kuliah wajib yang harus ditempuh oleh mahasiswa semester akhir.

Di mana mereka akan melakukan pengabdian kepada masyarakat desa untuk berbaur membantu kegiatan masyarakat. Tujuan dari Kuliah Kerja Nyata sendiri adalah untuk meningkatkan empati dan kepedulian mahasiswa, meningkatkan nilai kepribadian dalam diri mahasiswa, etos kerja, kewirausahaan, dan tanggung jawab yang tinggi. Dengan tujuan KKN tersebut, maka mahasiswa diharapkan dapat memberikan kontribusi yang baik bagi desa. Setiap program kerja yang akan dirancang untuk desa harus dikoordinasikan terlebih dahulu dengan kepala desa maupun masyarakat.

Saya bersama teman-teman satu kelompok KKN melaksanakan kegiatan ini di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Jarak antara Tulungagung dan Kediri ini sekitar 1 jam lebih. Kami berangkat bersama-sama dengan barang bawaan kami.

Sebelumnya salah satu anggota kelompok sudah mendapatkan posko terlebih dahulu, sehingga nantinya kita tinggal beberes dan membersihkan barang-barang yang telah kami bawa. Setelah sudah sampai, kami membagi tugas untuk mempersingkat waktu, ada yang mengepel, membereskan koper, menyapu, dan lain sebagainya. Setelah semuanya sudah bersih, kami istirahat sebentar sambil mengadakan rapat untuk membahas program kerja dan memperkenalkan diri masing-masing agar antara satu anggota dengan anggota lain saling mengenal. Setelah kami memperkenalkan diri masing-masing, kami mulai menyarankan program kerja yang telah kami setuju.

Salah satu program kerja yang kami laksanakan yaitu kunjungan UMKM. Di desa ini, UMKM cukup banyak dan maju, sehingga kami memilih untuk mengunjungi UMKM ini untuk melihat bagaimana perkembangan dan prospek UMKM di desa ini. UMKM sendiri adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang merupakan usaha produktif yang telah didirikan oleh perseorangan atau badan yang telah masuk dalam kriteria usaha mikro. Dulu saat pandemi, UMKM menjadi salah satu sektor yang bergerak untuk laju ekonomi di Indonesia, karena saat pandemi banyak sektor yang ditutup dan akses dibatasi

sehingga UMKM menjadi solusi untuk tetap mempertahankan perekonomian negara.

Di desa ini, ada salah satu UMKM yang kami kunjungi yaitu keripik pisang yang belum lama berdiri. Menurut wawancara yang telah kami lakukan, awalnya pemilik usaha ini hanya iseng untuk membuat keripik pisang dan akhirnya dibawakan untuk suaminya sebagai bekal camilan ke kantor, tetapi ternyata banyak yang suka, sehingga mulai membuka pesanan keripik pisang. Untuk pemasarannya sendiri, pemilik biasanya membuat sistem pesanan, tidak dipasarkan di toko maupun dititipkan, seperti pesanan pada hari raya ataupun dari teman kantor suaminya. Untuk pembuatannya sendiri tidak lama sehingga H-1 biasanya baru membuat pesanan tersebut.

Kendala yang biasa dihadapi oleh pemilik usaha keripik pisang ini yaitu kendala bahan. Pisang yang digunakan sebagai bahan utama keripik pisang ini langka sehingga kadang menggunakan bahan seadanya dan membatasi pesanan. Untuk pisangnya sendiri sudah ada penjual khusus yang akan menyeter ke UMKM ini. Kendala lain yaitu gas yang langka. Akhir-akhir ini gas mulai sulit ditemukan. Masyarakat harus menggunakan KTP untuk

membeli gas, sehingga pemilik usaha keripik pisang ini sedikit kewalahan untuk mencari gas yang masih tersedia.

UMKM ini sudah terdaftar dalam sertifikasi halal sehingga aman untuk dikonsumsi. Bahan yang digunakan tentu bahan yang berkualitas dan halal. Untuk varian rasanya, pemilik usaha memberikan kebebasan konsumen untuk memilih rasa, sehingga rasa dari keripik pisang ini ada bermacam-macam, mulai dari original, asin, manis, dan mangga. Untuk kemasannya ada yang $\frac{1}{4}$ kg, $\frac{1}{2}$ kg, 1 kg, dan ada yang sesuai dengan pesanan yang diminta. Setelah melakukan kunjungan dan wawancara terkait usaha keripik pisang, kami diminta untuk mencicipi keripik pisang yang telah dibuat. Rasanya renyah, manis asli dari pisangnya sendiri sangat enak dan alami, serta dipotong dengan tipis sehingga tidak khawatir keras.

Kunjungan UMKM yang telah kami lakukan ini memberikan pengalaman yang sangat berkesan menurut saya, karena saya sadar bahwa berwirausaha itu pasti ada kendala. Tetapi dengan kita sabar dan telaten, maka akan membuahkan hasil yang memuaskan. Saya juga mendapat wawasan yang banyak terkait usaha terutama usaha keripik pisang ini. Karena pemasaran melalui media online masih belum dijalankan pada usaha ini, kami sepakat untuk membantu dalam hal pemasaran melalui

media online. Kami mencoba untuk membuat konten promosi di instagram dan memasarkan melalui facebook. Kami juga menyarankan untuk memasarkan pada toko atau warung sebagai camilan.

Dari pengalaman kunjungan UMKM ini, saya semakin tergerak untuk membuat usaha, mengingat sebagai anak muda yang melek akan teknologi dan produktif di bidang ekonomi adalah hal yang dibutuhkan di negeri ini. Sikap gigih dan pantang menyerah yang ada di dalam diri mahasiswa inilah yang akan sangat berguna untuk memajukan negara. Dengan adanya pengalaman KKN ini, saya mendapat banyak wawasan tidak hanya di bidang wirausaha, saya juga mendapat wawasan dalam bermasyarakat. Bagaimana kita mengambil keputusan dan bagaimana bertindak rasional akan terasah melalui pengalaman pada Kuliah Kerja Nyata.



ANTARA MENJAGA CITA RASA ATAU MELESTARIKAN KEPADA ANAK CUCU

Oleh: Muchamad Bagus Setyawan (126407203023)

Pada kesempatan kali ini, perkenalkan saya Muchamad Bagus Setyawan, mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, berkesempatan untuk sedikit mengulas pengalaman saat saya menjalankan kegiatan Kuliah Kerja Nyata atau KKN yang bertepatan di Kabupaten Kediri, tepatnya di Desa Kwadungan. KKN kali ini bertemakan Penguatan Industri Halal dengan maksud tujuan akhirnya adalah penerbitan sertifikat halal bagi para pelaku UMKM yang ada di sekitar Desa Kwadungan. Hal ini bertujuan untuk mensiasati kebijakan dari pemerintah, di mana per 17 Oktober 2024 seluruh pelaku usaha, baik UMK maupun UMKM wajib memiliki sertifikat halal. Hal ini bertujuan untuk menumbuhkan rasa percaya terhadap konsumen dan juga untuk tetap menjaga pangsa pasar serta daya saing dalam dunia bisnis, apalagi dikalangan konsumen yang mayoritas penduduknya adalah beragama muslim, yang syarat akan produk halal baik di pasar domestik maupun internasional.

Kembali mengenai profil UMKM, tepatnya tidak jauh di belakang tempat posko kami, berdiri sebuah industri olahan kerupuk mentah yang siap goreng yang bisa dibidang cukup terkenal. Hal ini bisa dilihat dari jumlah produksi, di mana setiap harinya mampu menghasilkan kurang lebih 8 sampai 10 kg, itu juga tergantung dari faktor kondisi dan cuaca. Walaupun bernama kerupuk rambak, mungkin ada beberapa dari kita mengiranya bahan dasarnya atau paling tidak ada kulit sapi, tetapi ini sama sekali tidak ada bahan dari kulitnya, murni hanya dengan bahan dasar tepung tepungan. Untuk bahan dasarnya sendiri, antara lain tepung tapioka, tepung terigu, bawang, garam, serta penyedap rasa.

Perkenankan saya untuk memperkenalkan pemilik produk kerupuk rambak terigu cap bawang kembar, yaitu Bapak Suyitno, beliau memulai bisnis ini kurang lebih sejak 10 tahunan yang lalu atau kurang lebih dari tahun 2013, dengan modal awal kurang lebih Rp. 300.000. Dengan modal awal segitu, untuk sekarang ini Bapak Suyitno mampu meraup keuntungan yang bisa berkali-kali lipat lebih banyak, di mana Bapak Suyitno mampu menjual rata-rata sebanyak 3.200 kg dengan pangsa pasar meliputi Kecamatan Ngasem dan beliau juga sudah memiliki konsumen tetap, bahkan juga ada

toko di pasar yang sampai memiliki persediaan olahan produk kerupuk. Ini cukup bisa membuktikan bahwasanya memang produk kerupuk Bapak Suyitno entah memiliki rasa yang khas atau apapun itu terbukti juga tetap bisa bersaing hampir kurang lebih 10 tahunan.

Ketika saya melakukan anjangsana sekalian mencari pelaku usaha ke tempat Bapak Suyitno ini, awalnya beliau terlihat bingung mengenai keberadaan kami di sini sebagai pendamping untuk membantu sertifikasi halal, di mana juga dikarenakan memang kebanyakan desa di Kabupaten Kediri sendiri sudah banyak yang diikuti untuk membuat atau mengikuti proses sertifikasi halal. Jadi, saya dan teman-teman agak kesusahan ketika melakukan survei dan mencari pelaku usaha untuk dibantu mendapatkan sertifikat halal. Alhasil, saya memfokuskan mencari pelaku usaha lebih kepada orang tua yang sekiranya menurut saya masih belum mengikuti sertifikasi halal atau kurang update tentang hal-hal atau kasus seperti ini, di mana mereka hanya mau terima beres dan tidak mau ribet. Alhasil, saya senang dapat membantu Bapak Suyitno ini karena memang susah mencari pelaku usaha dan juga mendapat tugas Kuliah Kerja Nyata (KKN) untuk minimal mendapat 15 pelaku usaha yang bisa didaftarkan sertifikat halal.

Untuk proses pembuatan kerupuk rambak terigu cap bawang kembar sendiri lumayan mudah, yang pertama semua bahan, baik tepung tapioka, tepung terigu, bawang, garam, serta penyedap rasa dicampur di dalam satu wadah besar seperti molen sampai semua komponen bahan dan bumbu tercampur merata. Kemudian, dimasukkan ke dalam wadah plastik berbentuk melingkar kecil dengan ukuran panjang kurang lebih 30 cm. Kemudian, direbus sampai adonan menjadi padat dan agak keras, lalu setelah itu adonan yang sudah berbentuk lingkaran memanjang itu didiamkan selama kurang lebih semalaman sampai dingin. Setelah itu, jika dirasa sudah dingin, bisa dipotong menjadi bentuk lingkaran tipis-tipis guna untuk mempermudah dan mempercepat proses penjemuran, juga mungkin karena lebih enak jika ukuran kerupuknya nanti tipis-tipis. Setelah itu, kerupuk dijemur di bawah sinar matahari selama 2 sampai 3 harian, itu juga tergantung dengan cuaca, bahkan bisa dengan cukup 1 hari saja asalkan cuaca sangat mendukung. Setelah dirasa kerupuk sudah kering, maka step selanjutnya yaitu kerupuk siap goreng dimasukkan ke dalam wadah plastik berukuran masing masing 5 kg dengan harga jual per 5 kg sebesar Rp. 65.000, lalu produkpun siap untuk dijual.

Memang untuk jenis olahan produk kerupuk rambak terigu milik Bapak Suyitno ini hanya sampai kerupuk mentah siap goreng saja, ini dikarenakan untuk menjaga agar produk bisa lebih tahan lama jika pasar lagi agak sepi dan juga mungkin karena hanya dikerjakan dengan istrinya sendiri dan keterbatasan tempat, makanya hanya sampai proses kerupuk mentah siap goreng saja. Itu tadi sedikit profil mengenai UMKM milik Bapak Suyitno. Semoga bisa sedikit banyak membantu menambah pengetahuan kita mengenai kegiatan-kegiatan serta olahan produk dari pelaku usaha. Harapannya teruntuk produk Bapak Suyitno, semoga tetap bisa bersaing, dapat menjaga rasa khas dari olahan kerupuknya, serta tetap diberikan kesehatan oleh Allah SWT sehingga masih tetap bisa melanjutkan kegiatan usahanya, apalagi kalau anak atau keluarganya mau dan mampu melanjutkan bisnisnya, maka itu akan lebih baik lagi untuk kedepannya.



MELANGKAH BERSAMA: PROFIL INSPIRATIF UMKM YANG BERKEMBANG

Oleh: Rinda Andrianistya Ningrum (126407203034)

Nama saya Rinda Andrianistya Ningrum. Di sini, saya akan sedikit bercerita tentang profil UMKM di Kabupaten Kediri, tepatnya di tempat Kuliah Kerja Nyata (KKN) saya, yang kebetulan saya ditempatkan di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem. KKN saya kali ini berlangsung selama satu bulan lebih atau kurang lebih 35 hari. Yang dimulai dari tanggal 17 Juli 2023 - 20 Agustus 2023. KKN UIN SATU gelombang 2 kali ini mengusung tema Penguatan Industri Halal. Di Kediri sendiri banyak sekali produk-produk yang khas, seperti tahu kuning taqwa, gethuk pisang, dan berbagai macam makanan khas lainnya. UMKM di Kecamatan Ngasem dan Desa Kwadungan sendiri sangat banyak dan maju. UMKM merupakan salah satu sektor yang menggerakkan perekonomian masyarakat Indonesia. UMKM sendiri adalah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah, yang merupakan usaha produktif yang telah didirikan oleh perseorangan atau badan yang telah masuk kriteria usaha mikro. KKN kali ini saya mendapat bagian produk

makanan olahan pisang, olahan makanan cathering, dan minuman olahan susu kedelai.

Ibu Endah merupakan seorang pengusaha keripik pisang dan keripik gothe yang mempunyai semangat tinggi dalam menjalankan suatu usaha. Produk olahan keripik pisang dan gothe Ibu Endah sendiri telah membangun citra positif dan kepercayaan konsumennya. Usaha beliau diberi nama Keripik Pisang dan Keripik Gothe Berkah. Beliau sudah mempunyai banyak pelanggan padahal baru buka usaha ini 3 tahunan yang lalu. Beliau selalu mencoba meremix rasa-rasa kesukaan konsumen-konsumennya, seperti rasa abon, sapi panggang, balado, pedas manis, dan rasa-rasa lainnya. Olahan makanan ini berawal dari mencoba-coba saat pandemi kemarin, alhasil sampai sekarang banyak pelanggan karena beliau tetap mengutamakan kualitas dan rasa dari produk yang dibuat. Setiap produk yang diolah selalu dipastikan memiliki rasa yang gurih dan bertekstur renyah. Beliau selalu mengedepankan kepuasan konsumen dan memiliki tanggung jawab penuh terhadap produk olahannya sampai kepada tangan para konsumennya. Untuk saat ini, kendala usaha yang dimiliki Ibu Endah adalah sulitnya mencari gas LPG dan langkanya pisang, karena banyak orang yang

melaksanakan hajatan. Walaupun banyak kendala dan persaingan saat menjalankan suatu usaha, tetapi beliau tetap mempunyai semangat tinggi dalam menjalankannya. Beliau juga sangat taat peraturan pemerintah, karena saat pemerintah mempunyai kebijakan agar seluruh UMKM penjual makanan ataupun minuman mempunyai sertifikat halal, beliau juga langsung membuat NIB dan langsung mendaftarkan produk usaha keripik pisang dan keripik gothenya tersebut.

Sedangkan Ibu Siti Marfu'ah merupakan seorang pengusaha olahan sari kedelai (susu kedelai). Beliau juga mempunyai semangat yang sangat tinggi dalam menjalankan usahanya. Beliau menjalankan bisnis susu kedelai dibantu suaminya. Awal mula beliau mempunyai usaha susu kedelai karena mencoba-coba resep yang diberi temannya, akhirnya beliau menekuninya dan berhasil mempunyai usaha sendiri. Usaha susu kedelai beliau diberi nama Susu Kedelai Chelshadha. Usaha Ibu Siti Marfu'ah sendiri mempunyai banyak peminat, mulai dari anak kecil hingga orang dewasa. Beliau menjual susu kedelai di berbagai toko kelontong, kantin sekolah, dan masih banyak lagi. Beliau juga sangat taat peraturan pemerintah, karena saat pemerintah mempunyai

kebijakan agar seluruh UMKM penjual makanan ataupun minuman mempunyai sertifikat halal, beliau juga langsung membuat NIB dan langsung mendaftarkan produk usaha minuman susu kedelai tersebut.

Satu lagi pengusaha UMKM yang saya temui adalah Ibu Ani Sugiarti. Beliau mempunyai usaha olahan snack, aneka kue, dan nasi box. Usaha Ibu Ani Sugiarti sendiri diberi nama Dapur Anima. Beliau sudah lama menjalankan usahanya tersebut, karena beliau dari awal sudah mempunyai bakat memasak dan sekolah beliau dulunya juga dari tata boga. Kehadiran cathering Dapur Anima sendiri tidak hanya memenuhi kebutuhan makanan ringan pelanggan saja, tetapi juga memberikan pengalaman kuliner yang murah, unik, dan menggugah selera. Faktor berjalannya usaha dan kesuksesan cathering beliau adalah menerapkan prinsip-prinsip yang selalu mengutamakan kualitas dan rasa produk olahannya tersebut. Setiap produk olahannya pasti diolah secara cermat untuk memastikan rasa yang nikmat dan lezat. Beliau selalu memberi kesan yang memuaskan kepada para pelanggan dan para konsumennya. Tantangan utama bagi penjual cathering ini adalah inovasi yang berkelanjutan terhadap strategi bisnis makanannya. Beliau harus berfikir secara kreatif untuk menghasilkan

produk-produk yang unik dan menarik setiap konsumennya. Beliau juga harus bisa mengembangkan inovasi produk yang tidak hanya menonjolkan rasa yang lezat saja, tetapi juga aspek-aspek lainnya, seperti kemasan yang menarik. Selain itu, beliau juga harus menciptakan variasi rasa yang menarik. Dengan menghadirkan pilihan rasa yang beragam, Ibu Ani juga dapat menarik lebih banyak jenis pelanggan diberbagai kalangan, misalnya, kalangan remaja yang sangat suka dengan olahan risol. Beliau juga menjual snack risol mayo yang sangat lumer, enak, dan lezat. Beliau juga menjual dengan harga Rp. 2000 yang terbilang sangat murah. Beliau dapat bersaing di kualitas rasa, maupun di harga. Maka dari itu, Ibu Ani sendiri mempunyai banyak pelanggan. Beliau juga memanfaatkan media sosial untuk memasarkan produk catering tersebut. Maka dari itu, usaha beliau memiliki banyak pelanggan dan maju. Bisa dibilang usaha beliau ini menjadi sangat sukses. Karena yang dulunya usahanya itu hanya dibuat sampingan, sekarang usaha nya tersebut tidak pernah sepi dari pesanan dan bisa dijadikan pekerjaan utama dari Ibu Ani Sugiarti.



POTENSI MENDUNIANYA JAJANAN KHAS KEDIRI, GETHUK PISANG

Oleh: Senada Novia (126103202197)

Kediri merupakan salah satu kota yang cukup dikenal karena sejarahnya. Banyak situs-situs terkenal yang menarik banyak perhatian pengunjung. Simpang Lima Gumul, Petilasan Ki Aji Jayabaya, Gua Selomangkleng, Totok Kerot, dan masih banyak situs lainnya yang mampu membuat berbagai masyarakat dari daerah-daerah lain tertarik untuk menengok Kediri. Karenanya hal itu membuat usaha pangan yang ada di wilayah ini cukup berkembang pesat. Hal ini meningkatkan potensi UMKM untuk menjadi wadah baru bagi para pelaku usaha. Sehingga pada peristiwa ini dapat dibuktikan dengan banyaknya pelaku usaha yang menjual dagangannya mulai dari produk makanan ringan hingga makanan khas di daerahnya. Namun, produk-produk makanan ini mempunyai kekurangan, yakni kurangnya kesadaran oleh para pelaku usaha untuk mensertifikasi halal produk-produknya. Disisi lain ada sebagian besar yang telah sadar

akan pentingnya sertifikasi halal sehingga produknya sudah banyak yang didaftarkan untuk disertifikasi halal.

Salah satu UMKM yang terkenal di Kota Kediri ialah gethuk pisang. Ini merupakan salah satu makanan khas Kediri yang cukup digandrungi banyak kalangan. Banyak wisatawan luar daerah yang membawa makanan ini sebagai oleh-oleh dari berkunjung ke Kediri. Makanan ini banyak di jual di pusat oleh-oleh seperti GTT, pusat oleh-oleh Kota Kediri, dan masih banyak lagi. Gethuk pisang sendiri merupakan makanan yang terbuat dari bahan dasar pisang yang disajikan dengan cara dibungkus daun pisang, pisang yang digunakan pun bukan sembarang pisang melainkan pisang berjenis raja nangka. Ini memiliki aroma serta rasa yang khas, ia juga memiliki tekstur yang sesuai dengan tekstur gethuk. Gethuk pisang dapat bertahan kisaran waktu 3 hari dalam suhu kamar, sedang dalam penyimpanan kulkas dapat bertahan hingga satu minggu. Gethuk pisang memiliki ketahanan yang cukup lama dikarenakan proses pengolahannya yang juga memerlukan waktu yang cukup lama. Adapun prosesnya ialah, pisang yang dijadikan bahan dasar harus dikukus selama 10 jam, setelah melalui proses pengukusan tersebut gethuk akan menjadi awet dan kesat, setelah dikukus gethuk dihaluskan dengan ditumbuk menjadi adonan

hingga halus, lalu ditambahkan gula agar menjadi manis, kemudian adonan diaduk secara merata lalu dibungkus menggunakan daun pisang agar adonannya kembali mengeras dan pisangnya pun makin terasa.

Tidak hanya gethuk pisang, Kediri juga memiliki makanan khas lain yang tak kalah populer, diantaranya ada soto kediri, pecel tumpang, tahu takwa, sate bekicot, tahu poo, dan sate empit. Memiliki beragam makanan khas mendorong kemajuan UMKM yang pesat di wilayah ini. Terlebih di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri yang terkenal akan banyaknya pengusaha UMKM, ada tokoh yang memproduksi gethuk pisang yang kian terkenal hingga produknya masuk dalam liputan beberapa media seperti channel youtube, majalah, dan acara televisi. Beliau melakukan self-producing di rumah dibantu dengan beberapa karyawan. Beliau cukup lama melakukan bisnis ini, beliau mengatakan bahwa gethuk pisang adalah usaha yang cukup berkembang pesat, dan mampu bertahan bahkan kala dunia menghadapi pandemi covid-19. Cara pemasaran yang beliau lakukan adalah dengan mengemas gethuk pisang menjadi snack mini seperti permen dalam satu wadah yang dinamakan besek. Dalam satu wadah berisikan 12-24 buah gethuk pisang.

Dibandrol dengan harga Rp. 25.000 per besek atau kemasan, yang mana hal itu tergolong sangat murah. Tempat pemasarannya pun tak hanya melalui sarana offline namun juga online, beliau juga menjadi produsen dari beberapa reseller yang juga memasarkan produk gethuk pisang melalui jejaring media sosial, seperti facebook, shopee, grab, gojek, maxime, dan masih banyak lagi. Dibuktikan dengan permintaan pasar yang terus meningkat seiring berjalannya waktu, bahkan hingga beliau memiliki banyak pegawai dan mampu menciptakan banyaknya lapangan kerja bagi warga sekitar rumah produksinya. Hal tersebut dapat menjadi bukti bahwa gethuk pisang merupakan produk UMKM yang sangat digemari dipasaran, dengan adanya perkembangan teknologi pemasaran di era digital ini diharapkan akan lebih memicu produksi gethuk pisang semakin banyak.

Semakin banyak pengusaha UMKM gethuk pisang, maka semakin berkembang pula perekonomian negara dan pemerintah, tentu hal itu juga akan membantu keberlangsungan hidup rakyat dalam berbagai aspek. Gethuk pisang juga diharapkan dapat bersaing secara global di kancah internasional. Gethuk pisang juga diharapkan dapat dikenal bahkan hingga mancanegara.

Karena itu proyek pasar gethuk pisang ini harus diperluas ke ranah internasional, tentu saja hal itu membutuhkan bantuan dari banyak pihak. Apalagi para milenial yang muda-mudinya ini sangat kreatif dan bersemangat. Karenanya pemerintah juga mengupayakan semaksimal mungkin perluasan pasar bagi para pedagang UMKM dengan salah satu cara yakni sertifikasi halal. Karena gethuk pisang termasuk produk yang menggunakan bahan dasar nabati, yang mana sangat mudah dalam proses pembuatan sertifikasinya. Dengan disertifikasinya produk oleh-oleh seperti halnya gethuk pisang ini maka semakin mudah proses pemasarannya apalagi jika kita ingin memasarkannya ke tempat yang sangat kental agamanya, yang mana mereka harus membeli makanan atau minuman ataupun produk-produk lainnya yang memiliki logo halal di kemasannya.



MENINGKATKAN PERTUMBUHAN EKONOMI DI DESA KWADUNGAN MELALUI PENGEMBANGAN DAN PENGUATAN USAHA MIKRO, KECIL, DAN MENENGAH (UMKM)

Oleh: Uswatun Qori'atul Jannah (126203203216)

Desa Kwadungan merupakan salah satu wilayah di Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri, yang memamerkan beragam jenis Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang tersebar di setiap sudut desa. Keberadaan UMKM ini memberikan dampak positif dalam berbagai aspek sosial, seperti menciptakan peluang usaha yang luas dengan biaya yang terjangkau, membuka banyak lapangan kerja baru untuk masyarakat sekitar, serta menghasilkan produk yang ekonomis dan sederhana, hal yang biasanya tidak ditawarkan oleh perusahaan besar. Praktik-praktik usaha ini berhasil mengakomodasi sejumlah besar tenaga kerja, baik dari wilayah Desa Kwadungan itu sendiri maupun dari desa-desa tetangganya. Konsekuensinya, pendapatan masyarakat meningkat, mengarah pada

peningkatan taraf hidup mereka. Selain itu, terdapat manfaat lainnya, seperti ketersediaan barang dan jasa kebutuhan sehari-hari yang beragam. Oleh karena itu, masyarakat memiliki akses yang lebih mudah dan terjangkau untuk memenuhi kebutuhan mereka tanpa harus bepergian jauh.

Dalam konteks pertumbuhan penduduk yang terus meningkat setiap tahunnya, permintaan terhadap barang dan jasa semakin meningkat. Seharusnya, fenomena ini dapat mendorong perkembangan UMKM di Desa Kwadungan. Namun, kenyataannya jauh berbeda. Sebagian besar UMKM di desa ini belum mampu mengalami pertumbuhan yang signifikan dari tahun ke tahun. Kegiatan usaha cenderung stagnan dan tidak ada upaya untuk memperluas cakupan usaha, menambah tenaga kerja, atau meningkatkan omzet produk. Hal ini agak mengejutkan mengingat potensi keuntungan dan jumlah konsumen yang ada selama bertahun-tahun. Mungkin rendahnya pengetahuan tentang pengembangan bisnis berkontribusi pada situasi ini, sehingga pemilik usaha tidak tahu bagaimana cara mengembangkan usaha mereka. Namun, mungkin ada faktor lain yang memengaruhi kelangsungan dan masa depan UMKM di desa ini.

Faktor Penyebab Kesulitan Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Dalam rentang waktu KKN, teridentifikasi beberapa faktor yang menjadi penyebab kesulitan bagi pengusaha UMKM di Desa Kwadungan dalam upaya mengembangkan usaha mereka, yaitu sebagai berikut:

1. Terbatasnya Pemanfaatan Peluang Pasar dan Akses

Mayoritas Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Desa Kwadungan beroperasi sebagai unit usaha keluarga dengan jaringan usaha yang terbatas dan keterbatasan dalam merambah pasar. Hal ini mengakibatkan produksi terbatas dengan kualitas yang tidak kompetitif. Pengusaha di Desa Kwadungan juga belum sepenuhnya mampu mengenali dan memanfaatkan peluang pasar untuk memperluas jaringan usaha dan meningkatkan pendapatan. Kendala utama meliputi produksi terbatas yang tidak memungkinkan ekspansi ke wilayah lain serta kekurangan jaringan distribusi yang efektif. Menciptakan infrastruktur distribusi sendiri memerlukan biaya tambahan yang sulit diakses. UMKM di Desa Kwadungan juga perlu meningkatkan kemampuan dalam berkomunikasi dan mempromosikan usaha mereka agar

dapat menjangkau konsumen baru dan memperkuat hubungan dengan pelanggan yang sudah ada.

2. Keterbatasan Permodalan dan Akses Terhadap Sumber Dana

Mayoritas usaha di Desa Kwadungan bersifat perorangan dan tergantung pada modal pemilik yang terbatas. Selain itu, sebagian besar pengusaha UMKM tidak memenuhi syarat untuk mendapatkan kredit karena kurangnya pembukuan dan administrasi usaha yang sesuai dengan standar akuntansi. Jaminan kredit yang memadai juga menjadi kendala utama dalam mendapatkan dukungan permodalan dari bank.

3. Terbatasnya Penguasaan Teknologi Informasi dan Aksesnya

Teknologi informasi memiliki peran penting dalam kemajuan usaha dengan memfasilitasi penciptaan, penyimpanan, transformasi, dan pemanfaatan informasi. Namun, mayoritas pengusaha di Desa Kwadungan kurang memiliki keahlian dalam teknologi informasi. Hanya sekitar 20 persen usaha yang memiliki dan menggunakan komputer, namun penggunaan teknologi ini belum dimaksimalkan untuk mendukung aktivitas usaha mereka.

Upaya Pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM)

Berikut beberapa langkah yang bisa diambil oleh pengusaha, pemerintah desa, dan masyarakat guna meningkatkan pertumbuhan UMKM:

1. Meningkatkan Aspek Kreativitas

Kreativitas adalah kemampuan individu untuk menciptakan hal baru, baik dalam bentuk produk maupun layanan. Daya cipta pedagang, baik yang hanya menjual atau bahkan memproduksi sendiri, dapat tercermin dalam cirinya yang unik, terutama dari segi kualitas dan rasa produk, tata letak barang dagangan yang menarik minat pembeli, diversifikasi berbagai jenis barang yang ditawarkan, serta memberikan pelayanan istimewa seperti bonus, diskon, atau hadiah menarik lainnya, serta memodifikasi kemasan produk. Bagi mereka yang bergerak di sektor layanan, dapat memberikan pelayanan istimewa pada waktu-waktu tertentu dan mengambil pelatihan-pelatihan keterampilan yang mendukung bisnis mereka.

2. Memetik Hikmah dari Pengalaman Berbisnis

Para pengusaha di Desa Kwadungan dapat mengambil manfaat dari pengalaman berbisnis. Ini bisa

tentang pengetahuan yang diperoleh dari lamanya mereka menjalankan usaha dan pembelajaran yang didapatkan dari pengalaman. Dengan kebijaksanaan yang berasal dari pengalaman, pengusaha akan mampu menentukan pendekatan baru dan mengikuti tren saat ini, yang pada gilirannya akan memuaskan kebutuhan konsumen dan membawa kepuasan kepada pelanggan sehingga usaha tetap berjalan dengan sukses.

3. Pengelolaan Sumber Daya yang Optimal

Pengusaha di Desa Kwadungan perlu mengelola sumber daya yang mereka miliki dengan efektif. Hal tersebut termasuk sumber daya manusia, modal, dan tenaga kerja yang diperlukan. Dalam konteks ini, peran pengusaha tidak hanya sebagai pemilik modal, tetapi juga sebagai pelaku utama dalam menjalankan operasi bisnis.

4. Dukungan Finansial

Pemerintah desa perlu memperluas akses terhadap kredit khusus dengan persyaratan yang tidak memberatkan pengusaha. Hal ini bertujuan untuk membantu peningkatan modal. Ini bisa dilakukan dengan berbagai cara, baik melalui lembaga keuangan resmi, jalur informal, atau melalui pendekatan koperasi dengan fokus pada pemberdayaan masyarakat secara luas.

5. Ulasan Konstruktif dan Rekomendasi Positif

Masyarakat perlu secara proaktif memberikan masukan yang membangun kepada para pelaku usaha di Desa Kwadungan ini. Di samping itu, warga juga sebaiknya mengadopsi kebiasaan untuk selalu mendukung produk-produk lokal di daerah, daripada memilih produk dari wilayah lain. Dengan demikian, upaya bisnis di area ini memiliki peluang yang lebih besar untuk terus tumbuh dan mencapai kesuksesan.

Desa Kwadungan memiliki potensi untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi melalui pengembangan dan penguatan UMKM. Meskipun UMKM di desa ini memiliki dampak positif dalam berbagai aspek sosial, namun masih ada beberapa faktor yang menghambat pertumbuhan dan perkembangannya, antara lain terbatasnya pemanfaatan peluang pasar, keterbatasan sumber dana, dan terbatasnya penguasaan teknologi informasi. Upaya yang dapat diambil untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah meningkatkan aspek kreativitas, memetik hikmah dari pengalaman berbisnis, pengelolaan sumber daya yang optimal, dukungan finansial, serta ulasan konstruktif dan dukungan pada produk lokal. Jadi, dengan mengatasi faktor-faktor hambatan dan mengambil langkah-

langkah yang dianjurkan, Desa Kwadungan memiliki potensi untuk mengembangkan dan memperkuat UMKM, yang pada akhirnya dapat berkontribusi pada pertumbuhan ekonomi desa dan peningkatan taraf hidup masyarakat.



PERKEMBANGAN ZAMAN MEMBAWA DAMPAK BAIK TERHADAP PELAKU USAHA UMKM

Oleh: Fifi Hamidah Permatasari (126406202124)

Assalamualaikum teman-teman yang berbahagia. Tulisan ini merupakan cerita saya selama KKN (Kuliah Kerja Nyata), sebelumnya izinkan saya memperkenalkan diri terlebih dahulu, nama saya Fifi Hamidah Permatasari biasa dipanggil Fifi. Saya menempuh pendidikan di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dan sedang mengambil program studi Manajemen Keuangan Syariah semester 7. Saat ini, saya sedang menjalankan tugas KKN di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini merupakan program mahasiswa untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat dalam kurun waktu tertentu. Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini merupakan program yang diwajibkan oleh kampus untuk mahasiswanya sebagai syarat kelulusan. UIN Sayyid Ali Rahmatullah ini mengambil kurun waktu selama 40 hari di beberapa kabupaten,

yaitu Trenggalek, Tulungagung, Kediri, Jombang, dan Nganjuk.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan salah satu perwujudan dari Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat serta sosialisasi terhadap masyarakat sekitar. Pengabdian merupakan suatu wujud dari ilmu yang tertuang secara teoritis pada bangku kuliah untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat luas. Periode program kerja Kuliah Kerja Nyata (KKN) saat ini mengangkat tema Penguatan Industri Halal.

Salah satu daerah yang digunakan untuk pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada gelombang kedua ini adalah Kecamatan Ngasem yang berada di Kabupaten Kediri. Di Kecamatan Ngasem ini terdapat dua desa yang digunakan KKN, yaitu Desa Kwadungan dan Desa Toyoresmi. Di Kecamatan Ngasem sendiri terdapat 12 desa yang akan dibagi 2 untuk sertifikasi halal 2 kelompok KKN ini. Untuk kelompok Desa Kwadungan sendiri mendapat bagian 6 desa, yaitu Desa Kwadungan, Desa Sukorejo, Desa Karangrejo, Desa Gogorante, Desa Tugurejo, dan Desa Doko. Desa-desa tersebut memiliki UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang

melimpah. Usaha ini termasuk makanan dan minuman yang merupakan sasaran utama dalam proyek kerja bagi mahasiswa dan mahasiswi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dalam melakukan tugas KKN. Tidak hanya berupa makanan dan minuman, produk UMKM Desa Kwadungan juga berupa produk-produk lain seperti kerajinan.

Penguatan Industri Halal merupakan program Kuliah Kerja Nyata UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang dimulai dari tanggal 17 Juli 2023 - 20 Agustus 2023. Program Kuliah Kerja Nyata kali ini memang berbeda dari sebelumnya karena program kali ini lebih fokus terhadap pelaku UMKM atau UMK yang ada di Kediri. Mengapa kampus saya mengambil tema tersebut karena kebijakan pemerintah tahun 2024 seluruh produk makanan dan minuman harus sudah bersertifikasi halal, maka dari itu kami mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung menggali potensi ekonomi masyarakat berupa UMKM untuk dikuatkan melalui layanan sertifikasi halal dan membantu masyarakat sekitar untuk mendaftar produk makanan atau minuman agar bersertifikasi halal.

Kegiatan saya selama KKN setelah resmi pembukaan di Kecamatan Ngasem, selanjutnya saya

berkunjung di Desa Doko, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri, di sana saya menemui salah satu staf untuk menanyakan jumlah UMKM yang ada di Desa Doko. Desa Doko mempunyai UMKM yang unggul dan aktif mengadakan event, grup UMKM yang ada di Desa Doko disebut NAWASENA. Ini merupakan wadah bagi kelompok para UMKM yang mempunyai berbagai macam usaha makanan, minuman, maupun kerajinan. Beberapa kali dalam satu tahun, grup tersebut mengadakan bazar atau event di sekitar daerah Doko, dengan tujuan bisa meningkatkan perekonomian masyarakat.

Grup tersebut terdiri dari masyarakat Desa Doko, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Dalam acara bazar UMKM yang ada di Doko yang diperbolehkan untuk berjualan hanya masyarakat desa tersebut, tetapi untuk pembeli boleh dari luar desa. Selain berjualan lewat bazar, masyarakat UMKM Desa Doko juga berjualan di kios atau rumah produksi masing-masing. Di era teknologi yang semakin canggih, masyarakat Desa Doko tidak mau ketinggalan zaman, mereka juga berjualan lewat media sosial, antara lain WhatsApp, Facebook, Shopee, dan TikTok. Dengan berjualan melalui media sosial, produk

mereka semakin dikenal banyak masyarakat dan pendapatan semakin meningkat.

Dengan adanya grup UMKM NAWASENA membawa dampak positif bagi masyarakat dan desa tersebut. Perkembangan UMKM NAWASENA yang semakin maju menjadi ikon tersendiri di Desa Doko. Masyarakat sekitar juga sangat antusias dengan adanya grup tersebut. Beberapa produk makanan dan minuman UMKM yang ada di Desa Doko sudah terdaftar sertifikasi halal namun belum semuanya, maka dari itu kami mahasiswa KKN membantu masyarakat UMKM untuk mendaftarkan produk makanan atau minuman untuk disertifikasi halal. Namun, banyak juga dari masyarakat yang menolak untuk didaftarkan sertifikasi halal karena masyarakat masih belum peka juga terhadap program pemerintah tentang sertifikasi halal.

UMKM yang maju juga didukung dari kegigihan dan semangat masyarakat untuk terus berkarya dan berinovasi di tengah perkembangan teknologi yang semakin maju. Kita sebagai generasi muda juga harus terus berkarya dan termotivasi agar mempunyai usaha yang diimpikan dan bisa membantu masyarakat sekitar. Wassalamualaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.



**BEBERAPA KISAH PARA PENJEMPUT
REZEKI: KESEMPATAN TIDAK DATANG
DUA KALI, TETAPI KESEMPATAN AKAN
DATANG KEPADA SIAPA YANG TIDAK
PERNAH BERHENTI MENCOBA**

Oleh: Moch. Fa'iz Al Fajri (126405202172)

Usaha Mikro Kecil telah lama menjadi pilar penting dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Dengan skala yang relatif kecil, UMK (Usaha Mikro Kecil) memiliki dampak yang besar terhadap penciptaan lapangan kerja, peningkatan pendapatan masyarakat, serta pemerataan ekonomi. Dalam esai ini, ada beberapa UMK yang saya datangi saat KKN di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Yang pertama ada UMK kerupuk rambak terigu yang berada di Gg. Setono, Desa Kwadungan, dan dikelola oleh orangnya sendiri yaitu Pak Suyatno. Kerupuk rambak, dengan segala keunikan dan cita rasanya, tidak hanya memuaskan lidah konsumen, tetapi juga menciptakan peluang bagi pengusaha UMK untuk berkembang. Dalam

esai ini, kita akan membahas peran penting yang dimainkan UMK dalam industri kerupuk rambak, mengidentifikasi faktor-faktor kesuksesan, serta mengeksplorasi dampak positif yang dihasilkan, baik bagi perekonomian maupun masyarakat di sekitarnya. Melalui pemahaman yang lebih dalam tentang dinamika industri ini, kita dapat mengapresiasi upaya UMK dalam menciptakan nilai tambah dan memajukan sektor ekonomi yang terkadang terlupakan. Dalam pembuatan kerupuk rambak terigu ini, ada beberapa step atau langkah-langkah, dengan beberapa bahan yang tidak bisa saya sebutkan satu persatu. Langkah yang pertama dalam bentuk adonan di bentuk dengan alat, lalu direbus dengan waktu tertentu, selanjutnya dijemur sampai kering. Beberapa langkah tersebut yang dilakukan Bapak Suyatno dan setelah itu kerupuk siap dijual.

UMK yang kedua yaitu pengolahan pisang menjadi jajanan yang sangat menggiurkan yang dikelola oleh Mbak Leli, yang berlokasi di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem. Usaha Mbak Leli ini sudah mempunyai nama yaitu Sang Juang.IND. UMK ini berdiri sejak 2018, yang awalnya hanya gabut karena akhir kuliah Mbak Leli dan menjadi UMK yang sangat menjanjikan, yaitu pisang coklat. Ini merupakan

kombinasi yang menggoda antara manisnya pisang dan lezatnya coklat, yang telah menjadi contoh nyata bagaimana Usaha Mikro Kecil (UMK) dapat menciptakan inovasi di dalam industri makanan. Melalui kreativitas dan dedikasi, UMK telah mengolah pisang menjadi produk yang menggugah selera dan memiliki daya tarik yang kuat bagi konsumen. Dalam esai ini, kita akan menjelajahi potensi yang terkandung dalam usaha mikro kecil pisang coklat, yang dihasilkan terhadap perekonomian lokal, kita dapat menghargai nilai inovatif yang mereka bawa serta peran penting mereka dalam memajukan ekonomi dan membuka peluang bagi pertumbuhan berkelanjutan.

Selanjutnya, ada UMK jamu yang dibuat oleh Ibu Muryatun, yang sudah 9 tahun berjualan, tepatnya ditahun 2014 memulai berjualan jamu. Tempat jualan Bu Muryatun berada di Desa Karangrejo, Kecamatan Ngasem. Dia berjualan sendiri dan memproduksi jamu sendiri dirumahnya yang tidak jauh dari lokasi berjualan dengan bermodalkan satu juta untuk awal pembuatan jamu dan dijual di area Karangrejo, Alhamdulillah sampai saat ini masih berjualan. Berbagai macam jamu yang dijual, dan menurut saya lumayan lengkap. Dengan akar budayanya yang dalam dan khasiat alaminya, jamu telah menjadi medan subur bagi Usaha Mikro Kecil (UMK) untuk

berinovasi dan berkontribusi dalam menjaga kesehatan serta mempromosikan gaya hidup yang seimbang. Dalam esai ini, kita akan mengulas peran penting yang dimainkan UMK dalam industri jamu, menjelajahi berbagai jenis jamu yang dihasilkan, serta menganalisis bagaimana upaya ini berdampak pada kesehatan masyarakat dan perkembangan ekonomi. Dengan memahami nilai tradisional dan modern yang terkandung dalam industri jamu, kita dapat menghargai kontribusi UMK dalam melestarikan warisan budaya sambil tetap relevan dalam dunia yang terus berubah.

Setelah itu, ada es tebu Bapak Suroto yang juga berada di Kwadungan, usaha yang baru berjalan satu tahun ini sangat cocok dan diminati karena kesegaran es tebu di siang hari. Selain itu, lokasi yang lumayan strategis yang berada di dekat area pabrik gudang garam, sehingga menjadi langganan karyawan saat istirahat siang. Es tebu, minuman segar yang dihasilkan dari ekstraksi tebu, telah menjadi contoh bagaimana Usaha Mikro Kecil (UMK) dapat menciptakan produk yang merangkul rasa tradisional sekaligus menghadirkan kesegaran bagi konsumen. Pak Suroto berjualan dengan istri, terkadang gantian karena menjemput anaknya pulang sekolah. Tempat yang bersih dan teduh sangat

menarik para pelanggan untuk datang kembali ke lokasi jualan Pak Suroto.

Selanjutnya, ada juga ada es degan Mbok Tun, yang juga tidak jauh dari lokasi pabrik. Seperti es tebunya Bapak Suroto, es degan juga menjadi favorit para karyawan saat istirahat siang, karena mungkin cuaca yang lumayan panas dan mengundang dahaga. Es degan Mbok Tun ini baru berjalan dua tahun tetapi penghasilan dan minat beli sangat banyak, karena lokasinya yang lumayan strategis.

Dalam anjansana ini, saya dan teman-teman lumayan mengurus tenaga karena cuaca yang sangat panas, sehingga terkadang membeli produk para pelaku usaha yang berjualan. Di Kwadungan ada lumayan banyak UMK yang berjualan dipinggir jalan, terkadang juga di depan rumahnya sendiri. Terkadang juga ada yang baik hati memberi secara cuma-cuma produk mereka kepada kami, tergantung produknya. Saat perjalanan anjansana ke UMK, kami juga mencari pelaku usaha yang menjadi program kerja KKN kali ini.



NGOMONGIN USAHA BROWNIES

Oleh: Muhammad Alif Ardiansyah (126405201043)

Seiring dengan perkembangan zaman, kita sebagai pelaku UMKM perlu memikirkan strategi dan solusi yang bisa dilakukan untuk mempertahankan bisnis kita. Selain itu, diperlukan sebuah strategi yang tepat jika terdapat permasalahan yang muncul. Memiliki usaha tidak hanya satu jenis merupakan salah satu solusi yang tepat, karena jika usaha satu gagal kita masih memiliki usaha kedua yang bisa lebih ditingkatkan. Usaha lain tersebut tidak harus merupakan jenis usaha dengan modal dan keuntungan yang besar. Kita dapat mulai dengan membuka usaha kecil-kecilan. Usaha besar pun tak selalu menghasilkan keuntungan yang besar, banyak rintangan dan halangan yang lebih besar untuk dihadapi. Pebisnis besar awalnya juga dari usahanya yang kecil. Memiliki usaha kecil-kecilan dapat menghasilkan keuntungan, yaitu tidak memerlukan modal yang besar, mampu untuk bertahan, fokus pada kebutuhan pelanggan, serta berlatih menghadapi dan menyelesaikan tantangan.

Seperti halnya yang dihadapi oleh Ibu Farida, seorang ibu rumah tangga yang memiliki 2 anak. Ia

merupakan seorang pelaku UMKM asal Ngasem. Ia membuka usahanya bersama suami yang bernama Bapak Eko Susanto. Sebelum membuka usaha rumahan, Ibu Farida juga aktif pada kegiatan sosial untuk berbagi ilmu memasak kepada masyarakat yang membutuhkan. Ibu Farida dipercaya untuk menjadi trainer pada kegiatan pelatihan memasak yang diadakan oleh salah satu lembaga negara. Pelatihan tersebut diikuti oleh ibu-ibu muda. Ibu Farida merasa sangat bersyukur bisa mengikuti pelatihan memasak ini karena bisa dijadikan bekal untuk membuka usaha barunya. Berkat pelatihan tersebut, ia mendapatkan bantuan alat masak yang dapat digunakan.

Bisnis yang digeluti oleh Ibu Farida merupakan bisnis di bidang kuliner, tepatnya pada industri kue. Bisnis yang ia dirikan diberi nama Brownies Eco, yang beralamat di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Kue-kue yang dibuatnya sampai sekarang masih mempertahankan cita rasa yang khas. Pun dengan menunya yang konsisten dan inovatif. Untuk kue basahya yaitu brownies sebagai menu utama dan kue keringnya nastar, castengel, putri salju, kue semprit, lidah kucing, dan kue kacang tanah. Kue kering dibuat oleh suaminya sedangkan kue basah dibuat oleh Ibu Farida.

Untuk produknya dipatok mulai Rp. 25.000 hingga Rp. 35.000 per kotaknya. Harga ini masih standar di pasaran. Brownies Eco merupakan industri kue kering dan basah rumahan yang telah memulai perjalanan secara online dan semakin sukses sejak pandemi hingga meraih omzet ratusan juta rupiah di tiap tahunnya. Berawal dari hobi Ibu Farida yang menyukai masak-masak hingga mencoba memasarkan kue kering basah buatannya untuk mendapatkan penghasilan tambahan pada setiap momen menjelang lebaran. Ibu Farida memutuskan untuk mulai menjual kue kering tidak hanya saat lebaran saja, karena kue-kue yang dibuatnya juga bisa untuk oleh-oleh. Selain itu, kue miliknya mengalami peningkatan dari tahun ke tahun. Dalam membuat kue-kue kering dan basah, Ibu Farida selalu dibantu oleh suaminya karena suaminya juga memiliki keahlian dalam membuat kue.

Setelah fokus menjual kue kering basah setiap hari, Ibu Farida juga mulai fokus mengikuti pelatihan branding, product value, packaging, hingga digital marketing bersama suaminya. Usaha-usaha yang dilakukan Ibu Farida tak terlepas dari keinginannya untuk terus mempertahankan kue kering basah miliknya agar bisa terus bisa berkembang dan banyak diminati oleh para

pelanggan. Awalnya, Ibu Farida berinovasi pada varian rasa kue yang hanya menyediakan 3 varian, yakni brownies, kastengel dan putri salju. Namun, dari hari ke hari kini menyediakan 23 varian kue kering basah yang dapat dipilih oleh pelanggan. Inovasi tersebut muncul karena Ibu Farida selalu mengikuti perkembangan zaman dengan melihat jenis-jenis kue yang sedang ramai di pasaran dengan bermodalkan gadget. Di dalam gadget tersebut kita bisa mengetahui apa dan bagaimana cara membuat kue yang enak. Oleh karena Ibu Farida dari dulu memang passionnya pada industri kue, jadi ia tidak merasa kesulitan saat membuat kue dengan jenis dan model baru. Selain varian kue kering basah yang dimilikinya, Brownies Eco terus melakukan inovasi pada strategi pemasaran, di mana Brownies Eco mengupayakan memberi edukasi kepada para pelanggan bahwa kue-kue nya tidak hanya bisa dikonsumsi waktu lebaran saja tetapi juga hari-hari lainnya. Karena kue-kue yang dibuatnya bisa dijadikan camilan saat bercengkrama dengan keluarga, hidangan tamu, kado ulang tahun, hajatan, dan juga oleh-oleh untuk kerabat jauh.

Brownies Eco mengawali perjalanannya melalui penjualan online dan memasarkannya di pasar tradisional dekat rumahnya. Setiap hari memproduksi hampir 300

kotak kue kering dan basah. Malam hari Ibu Farida membuat adonan kue dan pagi sebelum subuh baru memasaknya. Hal ini bertujuan agar kue-kue yang dihasilkan masih fresh ketika dititipkan di pasar. Karyawan yang dimiliki Ibu Farida dan suaminya berjumlah 5 orang yang berada pada bagian produksi untuk membantu membuat kue-kue pesannya.

Seiring dengan banyaknya media sosial lain yang mendukung penjualan online Brownies Eco, ia pun terus memanfaatkannya yaitu dengan membuat akun bisnis di Facebook. Bahkan 85% konsumennya berasal dari media sosial. Modal yang dibutuhkan untuk mendirikan Brownies Eco terbilang cukup besar dan ia kerap tersendat dalam hal permodalan, khususnya saat menjelang lebaran, di mana pesanan yang ia dapat 10 kali lipat lebih banyak dari hari biasanya. Untuk mengatasi permasalahan tersebut, Ibu Farida mulai mengambil solusi dengan pinjam kepada bank hingga membuat program untuk reseller.



UMKM JUGA SIAP BERSAING

Oleh: Muh. Lutfi Rohmani (126406203246)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor ekonomi masyarakat Indonesia yang akan terus diberdayakan oleh pemerintah. Di setiap wilayah, terdapat beragam jenis UMKM yang memiliki karakteristik tersendiri, bahkan ada yang memiliki ciri unik, daya tarik, dan tingkat kreativitas yang tinggi. Masyarakat Indonesia memang terkenal dengan kecakapan mereka dalam menciptakan produk atau karya, sehingga tak heran jika Indonesia dikenal sebagai negara yang sangat kaya akan potensinya yang beragam.

Pesatnya pertumbuhan UMKM sangat berdampak bagi perekonomian suatu daerah, karena dari pertumbuhan tersebut bisa dikatakan laju pertumbuhan ekonomi masyarakat kita naik dan akan terus berkembang. Pemerintah sebagai peran utama bertugas memberikan program-program kerja yang kreatif dan berinovasi, ditujukan untuk pengusaha UMKM yang mungkin dapat memberikan ilmu serta wawasan yang lebih luas, seperti melakukan pelatihan dan pemasaran atau juga bisa membuat event pasar yang khusus untuk

pelaku UMKM. Seiring berjalannya waktu dan perkembangan teknologi memudahkan masyarakat dalam memasarkan produknya. Namun, pelaku UMKM banyak yang belum mengetahui cara pemasaran secara online apalagi UMKM yang berada di daerah pedesaan. Maka dari itu, semua lini masyarakat yang mengerti tentang teknologi terutama kalangan anak muda atau mahasiswa dapat memberikan pembelajaran atau sosialisasi terhadap pelaku UMKM mengenai pemasaran produk secara online, yang nanti akan memberikan dampak positif bagi perkembangan pelaku UMKM.

UMKM di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem masih belum terlalu banyak terutama pada sektor makanan dan minuman, masyarakat Desa Sukorejo kebanyakan sebagai pekerja buruh dan jarang ada yang berdagang. Begitu juga UMKMnya dalam pemasaran masih menggunakan metode door to door jadi masyarakat masih awam dengan pemasaran dengan metode online. Tetapi dari pihak desa juga sudah melakukan sosialisasi mengenai cara pemasaran dengan menggunakan metode online, seperti di medsos dan marketplace. Tujuan dari sosialisasi tersebut untuk membantu UMKM agar lebih mengenal tentang pemasaran produk lewat media online dan juga untuk

memajukan pelaku usaha UMKM agar bisa berkembang dan bersaing di pasar nasional.

Contoh pada UMKM bakpao milik Bapak Suit dengan julukan Bakpao Barokah sudah berjalan sejak tahun 2011. Awal mulanya Pak Suit hanya memiliki satu gerobak motor dan setiap harinya hanya memproduksi 250 biji bakpao. Hari demi hari Pak Suit menjalani usahanya tersebut dengan telaten, sabar, dan penuh rasa syukur. Karena menurut beliau, "Usaha sendiri itu lebih nyaman daripada kerja ikut orang lain, jadi kita bisa mengatur waktu kita sendiri dan istirahat sesuka kita." Beliau memasarkan produknya dengan cara keliling di berbagai wilayah di Kabupaten Kediri. Beliau juga menerima pesanan jika ada masyarakat yang sedang hajatan, dan kata beliau, "Siap menerima pesanan dalam jumlah yang banyak." Beliau memproduksi bakpao pada malam hari mulai jam 7 sampai jam 11, pembuatan bakpao mulai dari proses pembuatan adonan mencampur tepung, gula halus dan garam, memotong adonan yang sudah mengembang kemudian dipipihkan dan diisi dengan isian selai coklat, stroberi, kacang ijo, setelah itu lapis bagian bawah bulatan dengan baking paper agar tidak lengket lalu diamkan selama 15 menit agar mengembang, setelah mengembang masukkan bakpao

ke kukusan, kukus bakpao selama 10 menit dengan api besar, bakpao siap dijual. Semua proses tersebut dilakukan dengan menjaga betul kebersihan agar bakpao yang dibuat bisa disajikan dengan bentuk yang sempurna dan rasa yang enak serta tidak menyebabkan penyakit. Kemudian pagi jam 6 mulai prepare menata dagangan di gerobak motor sampai jam 7, lalu berangkat berjualan keliling.

Berbagai pengalaman sudah beliau lewati mulai dari pengalaman senang maupun susah, pengalaman senangnya seperti ketika berjualan baru beberapa jam sudah habis terjual semua sehingga bisa istirahat lebih awal, kalau pengalaman susah nya seperti dapat komplain dari pelanggan, bakpao terjual sedikit sehingga terpaksa dimakan sendiri atau dikasih ke tetangga rumah. Beberapa tahun menjalani usahanya, Pak Suit sering ikut sosialisasi yang diadakan pihak Desa Sukorejo maupun dari pihak daerah Kabupaten Kediri tentang cara memasarkan produk dengan menggunakan metode online, sehingga beliau berfikir untuk melakukan inovasi dengan memasarkan produknya secara online di Facebook yang kedepannya dapat dikenal masyarakat luas dan sangat berpengaruh terhadap penjualan bakpao. Dari pengalaman dan kerja keras yang sudah dijalani

bertahun-tahun, sekarang Pak Suit sudah memiliki 10 gerobak motor dan 10 karyawan, serta beliau setiap harinya mampu memproduksi 1500 biji bakpao.

Contoh lainnya pada UMKM brownies milik Bapak Eko dengan nama julukan Brownies Eco yang sudah berjalan sejak tahun 2018. Awal mula Pak Eko memulai usahanya dari kesepakatan dengan istrinya, karena sebelum terjun di usaha brownies Pak Eko bekerja sebagai tukang bangunan di berbagai proyek. Hasil kesepakatan pak eko dengan istri yaitu ingin memiliki usaha sendiri daripada terus bekerja ikut orang, usahayang beliau tekuni tidak hanya brownies saja namun semua jajanan pasar seperti onde-onde, donat, dan kue lapis. Tetapi yang beliau utamakan adalah brownies karena peluangnya ke depan sangat bagus untuk terus dikembangkan. Pak Eko memasarkan produknya di pasar tradisional yang ada di Kecamatan Pare, Kabupaten Kediri, setiap hari beliau membuat brownies sebanyak 35 sampai 45 kotak plastik. Beliau memproduksi brownies pada malam hari sekitar jam 7 sampai dengan jam 11. Proses produksi pertamanya, masukkan beberapa bahan yakni telur, gula, dan soda kue ke dalam mixer hingga mengembang dan memutih mungkin selama 15 menit, Kemudian campurkan coklat bubuk, tepung terigu, dan juga baking

powder sambil diaduk-aduk terus memakai mixer. Setelah adonan tersebut tercampur, masukkan mentega cair sambil diaduk merata, namun aduk secara manual. Kemudian masukkan coklat sambil diaduk, apabila dirasa sudah merata, masukkan adonan ke dalam loyang kukus hingga kurang lebih 20 menit atau sampai matang. Setelah matang, dinginkan dahulu lalu masukkan ke kotak plastik, brownies siap dijual. Kemudian sekitar jam 3 dini hari, Pak Eko sudah menata dagangannya di keranjang motor, setelah selesai beliau langsung berangkat ke pasar untuk berjualan. Beliau juga siap menerima pesanan dalam jumlah yang banyak.

Hari demi hari beliau menjalani usaha tersebut dengan istrinya dengan telaten, selalu dibawa gembira dan penuh rasa syukur. Banyak pengalaman yang sudah beliau rasakan mulai dari pengalaman senang seperti semua jualanannya habis terjual sehingga bisa pulang lebih cepat, tetapi juga ada pengalaman tidak senangnya seperti jualanannya sedikit yang terjual, pelanggannya menjadi kurang. Semua beliau lewati dengan rasa ikhlas karena sebagai manusia hanya bisa berusaha soal hasil sudah ada yang mengatur.

Beberapa tahun menjalani usaha kue brownies, Pak Eko juga sering ikut sosialisasi yang di adakan pihak

Desa Sukorejo maupun dari Kabupaten Kediri mengenai pemanfaatan teknologi sebagai sarana untuk pemasaran atau promosi bagi para pelaku usaha UMKM, sehingga dari sosialisasi tersebut Pak Eko belajar banyak mengenai pemasaran secara online. Setelah memahami pemasaran secara online, beliau mulai gencar memasarkan kue brownies nya di media sosial seperti Facebook, WhatsApp, dan Instagram, sehingga produk beliau dapat dilihat dan dikenal masyarakat secara luas. Dari pengalaman yang sudah beliaulewati, sekarang usaha kue brownies Pak Eko telah berkembang, setiap harinya beliau mampu membuat 85 sampai 95 kotak plastik, dan juga sering ada yang pesan 2 atau 3 kali dalam seminggu. Dari kedua contoh tersebut dapat dibuktikan bahwa para pelaku usaha UMKM harus terus diberi wawasan-wawasan yang dapat membangun semangat berbisnis dan bersaing secara pemasaran nasional dengan produk-produk lainnya.



PENGUATAN INDUSTRI HALAL MELALUI KKN: TRANSFORMASI UMKM PISANG AROMA DI DESA KWADUNGAN

Oleh: Alvin Mohamad Naofal (126406202094)

Kegiatan KKN merupakan salah satu bentuk pengabdian mahasiswa untuk membangun kemajuan desa, baik dalam dunia usaha maupun sumber daya manusia. KKN merupakan bagian penting dari pendidikan tinggi di Indonesia karena selain untuk melayani mahasiswa, juga sebagai sarana untuk menghubungkan perguruan tinggi dengan masyarakat untuk mempererat hubungan dunia akademik dengan dunia nyata. Melalui KKN, mahasiswa berkesempatan menerapkan ilmu dan teori yang dipelajari di perguruan tinggi dalam situasi nyata di masyarakat.

Dalam KKN gelombang 2 tahun ini berbeda dengan tema-tema KKN dari tahun sebelumnya, tema KKN kali ini bertema Penguatan Industri Halal. Di mana setiap mahasiswa ditugaskan untuk mensertifikasi halal, khususnya makanan dan minuman setiap pelaku usaha. Dalam KKN kali ini, saya mendapat tempat di Desa

Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Pelaksanaan KKN ini berlangsung selama kurang lebih 35 hari yang dikelompokkan menjadi beberapa kelompok yang tersebar di beberapa daerah seperti Trenggalek, Tulungagung, Nganjuk, Kediri, dan beberapa daerah lain di Jawa Timur. Rangkaian kegiatan KKN diawali pembekalan yang dilaksanakan di kampus, dan pada tanggal 16 Juni 2023 pelepasan mahasiswa KKN ke daerah yang sudah dibagi oleh pihak kampus.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu kegiatan ekonomi masyarakat Indonesia yang terus digalakkan pemerintah. Setiap daerah memiliki UMKM yang berbeda-beda dengan ciri khasnya masing-masing bahkan beberapa di antaranya unik, menarik, dan kreatif. Memang orang Indonesia terkenal dengan kreatifitasnya dalam membuat barang atau karya, jadi jangan tanya kalau Indonesia adalah negara yang kaya akan segala kemungkinannya. UMKM Indonesia berusaha meningkatkan daya saingnya dengan menciptakan produk dan layanan yang inovatif dan unik. Dengan memadukan tradisi lokal dengan teknologi modern, banyak UMKM dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan membedakan diri dari pesaing mereka. UMKM semakin menyadari manfaat

berkolaborasi dan berjejaring dengan pengusaha lain, baik dengan UMKM lain maupun perusahaan besar. Melalui kemitraan dan jaringan, UMKM dapat memperluas akses pasar, mendapatkan pelatihan dan dukungan, serta menghadapi tantangan bersama.

Pentingnya UMKM terletak pada dampaknya terhadap ekonomi dan masyarakat. UMKM berkontribusi untuk mengurangi tingkat pengangguran dengan menciptakan lapangan kerja bagi penduduk setempat. Selain itu, UMKM juga dapat meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat serta mengurangi ketimpangan ekonomi antar kelompok yang berbeda. Di era digital dan teknologi informasi saat ini, UMKM juga memiliki peluang yang baik untuk tumbuh dan berkembang. Mereka dapat menggunakan platform online untuk memasarkan produk atau layanan mereka, mendapatkan lebih banyak pangsa pasar, dan meningkatkan daya saing mereka.

Pemerintah dan instansi terkait berperan penting dalam mendukung UMKM. Mereka dapat memberikan pembiayaan, pelatihan dan nasihat bisnis, serta membuat kebijakan yang mendukung pertumbuhan UMKM yang berkelanjutan. Singkatnya, UMKM merupakan pilar penting perekonomian, berkontribusi terhadap

pertumbuhan ekonomi, inovasi, penciptaan lapangan kerja, dan peningkatan kesejahteraan masyarakat. Dengan dukungan yang tepat, UMKM memiliki potensi besar untuk terus berkembang dan memberikan manfaat yang signifikan di berbagai bidang kehidupan sosial dan ekonomi.

Pada kegiatan KKN ini, kami berfokus pada peningkatan UMKM desa melalui sertifikasi produk halal. Sebelum pelaksanaan hal tersebut, kami melakukan survei UMKM Desa Kwadungan. Pada survei kali ini, kami melihat bagaimana proses pembuatan kripik pisang. Selain itu, kami juga mewawancarai pemilik UMKM yaitu Lailatul Agustiningih. Di sini, dia menjelaskan tentang sejarah bagaimana berdirinya pisang aroma.

Usaha pisang aroma ini beralamat di Jl. Bakalan RT 014 RW 002 Desa Kwadungan yang merupakan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang dipunyai oleh Lailatul Agustiningih atau biasa di panggil Leli, yang fokus pada produksi dan penjualan berbagai produk olahan berbahan dasar pisang dengan berbagai varian yang unik. Awal mula terciptanya ide usaha Sang Juang.Ind ini bermula dari ide yang tercetus waktu masih SMA tepatnya di tahun 2015, dan mulai terealisasi saat kuliah di IAIN Kediri tahun 2018 dengan modal awal kurang lebih Rp

3.000.000. Dia berjualan offline di rumahnya dan online yang di pasarkan di instagram (sanguang.ind). Dalam kemasan pada pisang aroma, terdapat kemasan box versi kecil dan versi besar dengan harga yang kecil Rp 5.000 dan yang besar Rp 10.000. Adapun banyak varian yang dijual oleh Kak Leli, diantaranya pisang coklat keju, pisangocol, pisang aroma, piscok lumer, kebab pisang, pisang bakar, dan nuget pisang. Dan juga banyak varian topping yang bisa dipilih sesuai selera, diantaranya topping susu, topping glaze, topping kacang, topping keju, dan juga topping meses.

Pengalaman KKN ini merupakan pengalaman berharga bagi saya, dari sini saya mengerti bagaimana seharusnya kita bertindak untuk kemaslahatan masyarakat. Kita juga harus memiliki tanggung jawab yang besar untuk bertindak demi kebaikan bersama. Selain itu, menurut saya kunjungan yang kami lakukan ke UMKM merupakan pengalaman yang tak terlupakan karena saya belajar banyak hal dari sana. Saya juga mendapatkan banyak pengetahuan baru tentang bisnis, komunikasi dan interaksi dengan masyarakat sekitar.



KESADARAN PEMERINTAH DESA DOKO TERHADAP UMKM DESA DOKO

Oleh: Layli Rahmawati (126405202166)

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah atau disingkat UMKM merupakan kegiatan usaha bisnis yang dijalankan oleh perseorangan, rumah tangga, ataupun badan usaha kecil. UMKM merupakan sebuah pendorong kebangkitan ekonomi negara bahkan setelah krisis di tahun 1998. Pada saat itu, UMKM bisa bertahan dan dapat menjaga perekonomian di Indonesia dari ancaman banyaknya pengangguran. Dengan adanya UMKM tersebut, mampu meningkatkan kreativitas dan perekonomian di Indonesia.

Sekarang ini, UMKM yang berada di Indonesia semakin berkembang dan terus bertambah. Hal ini terbukti bahwa berdasarkan data di tahun 2022, Menteri Koperasi dan UKM (Usaha Kecil Menengah) mengatakan sebanyak 19 juta UMKM di Indonesia sudah terdaftar pada ekosistem digital. Dengan banyaknya UMKM tersebut, membuktikan bahwa UMKM berperan penting bagi perekonomian Indonesia. UMKM dapat menjadi sarana pemerataan tingkat ekonomi yang ada di Indonesia

sehingga tidak terjadi kesenjangan yang tinggi untuk masyarakatnya. Selain itu, UMKM dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Pada kesempatan ini, saya akan menceritakan dan menjelaskan mengenai UMKM di Kediri termasuk perkembangan UMKM yang ada di Kediri. Tidak hanya pada makanan dan minuman saja, UMKM yang ada di Kediri juga banyak yang berupa kerajinan bahkan juga pakaian. Tidak hanya para pelaku usaha yang bersemangat, Pemerintah Kediri juga mendukung pengembangan UMKM agar membantu masyarakat memberantas pengangguran dan menambah pendapatan. Menurut Pemerintah Kediri, potensi UMKM di Kediri dirasa cukup besar. Berdasarkan data BPS (Badan Pusat Statistik) Kota Kediri, terdapat UMKM sebanyak 38.000.

Salah satu cara yang digunakan oleh Pemerintah Kediri untuk membantu pelaku UMKM adalah dengan cara mempromosikan produk-produk UMKM melalui sosial media. Salah satu kecamatan yang menggunakan cara ini adalah Kecamatan Ngasem, khususnya Desa Doko. Setelah berkunjung ke Kantor Desa Doko, saya menyadari bahwa Desa Doko sangat maju dalam hal pengembangan UMKM. Desa Doko memiliki aplikasi

khusus yang digunakan para pelaku UMKM untuk memasarkan produknya secara online. Saya sangat kagum kepada perangkat desa yang mencari cara untuk memajukan Desa Doko. Tingkat angka kemiskinan di Desa Doko masih dikatakan tinggi. Maka dari itu, diperlukan pencarian peluang untuk memperbaiki atau meningkatkan perekonomian di Desa Doko tersebut. Salah satu caranya adalah mendukung pengembangan UMKM tersebut.

Desa Doko memiliki sebuah organisasi atau paguyuban terkait dengan UMKM yang bernama NAWASENA. Perangkat Desa Doko sangat cepat tanggap mengenai berbagai hal. Salah satunya adalah membantu para pelaku usaha untuk mendapatkan NIB (Nomor Induk Berusaha) dan sertifikat halal. Kegiatan tersebut dibantu oleh PPH ISNU. Kunjungan kami, mahasiswa dan mahasiswi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung ke Kantor Desa Doko sebenarnya adalah untuk membantu para pelaku UMKM untuk mendapatkan sertifikat halal, namun ternyata kegiatan sertifikasi halal tersebut sudah dilakukan. Kami sangat bersyukur karena pihak desa ternyata sangat peduli dengan para pelaku UMKM.

Setelah mencari tahu mengenai UMKM yang ada di Desa Doko, kami mahasiswa dan mahasiswi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung melakukan kunjungan atau anjagsana ke UMKM yang ada di Desa Doko. Terdapat banyak sekali UMKM yang ada di Desa Doko, salah satu UMKM unggulan yang ada di Desa Doko adalah kerajinan ronce melati. Selain itu, terdapat banyak sekali jenis UMKM lainnya termasuk makanan dan minuman. Semua UMKM tersebut sudah mendapatkan pelatihan bagaimana cara memasarkan produk-produknya melalui aplikasi yang dibuat oleh Perangkat Desa Doko.

Pada kesempatan kali ini, saya dan teman-teman yang lain melakukan kunjungan atau anjagsana kepada tiga pelaku usaha yang berada di Desa Doko, yaitu kepada Ibu Yulistiani, Ibu Suliyah, dan Ibu Ervinawati. Kunjungan pertama dilakukan di kediaman Ibu Yulistiani yang merupakan pemilik usaha pastel dan keripik usus. Nama produk yang digunakan oleh Ibu Yulistiani adalah Laily Food yang bahkan sudah diekspor ke negara lain. Pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Yulistiani adalah dengan cara online, yaitu menggunakan Facebook dan WhatsApp. Untuk kunjungan kedua dilakukan di kediaman Ibu Suliyah yang merupakan pemilik usaha rengginang, kerupuk puli, dan sambel pecel. Nama

produk yang digunakan oleh Ibu Suliyah adalah Echo, yang merupakan bahasa jawa yang berarti enak. Pemasaran yang dilakukan oleh Ibu Suliyah ini adalah dengan memasarkan langsung di toko sekitar dan menggunakan aplikasi yang telah dibuat oleh Perangkat Desa Doko. Dan yang terakhir adalah kunjungan ke kediaman Ibu Ervinawati selaku pemilik usaha bawang goreng. Ibu Ervinawati membuat dua produk yaitu bawang merah goreng dan bawang putih goreng yang dinamakan Bawang Goreng Berkah. Jenis pemasaran yang digunakan oleh Ibu Ervinawati ini adalah toko-toko dan juga menerima pesanan.

Saran saya kepada Perangkat Desa Doko, khususnya yang bertugas untuk memajukan UMKM, agar terus menerus melakukan inovasi dan terus mendukung perkembangan dari UMKM yang ada di Desa Doko. Perangkat Desa Doko harus terus meningkatkan dan memperbaiki sistem aplikasi agar terus berkembang dan dikenal oleh masyarakat luas, sehingga UMKM yang ada di Desa Doko bisa maju. Jika UMKM berkembang pesat, maka dapat memperbaiki perekonomian masyarakat, khususnya masyarakat Doko.



SIKAP TERBUKA UMKM TERHADAP IPTEK

Oleh: Maulida Tsania Ikmalina (126406202143)

Kuliah Kerja Nyata atau sering disebut KKN merupakan kegiatan berkelompok yang diadakan dengan terjun langsung kepada masyarakat yang telah ditentukan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat. Sekarang ini, giliran saya yang merasakan bagaimana KKN ini di tahun 2023, apalagi kali ini Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat di kampus saya mengangkat tema yang sangat unik dan berbeda dari kegiatan KKN sebelumnya. Kegiatan ini merupakan kegiatan dengan tema Penguatan Industri Halal, yang mana kami berfokus pada produk makanan dan minuman saja. Mahasiswa yang akan melaksanakan Kuliah Kerja Nyata ini fardhu 'ain (wajib bagi tiap mahasiswa) untuk memiliki sertifikat pendamping produk halal.

Pada tanggal 27 - 28 Mei 2023, Lembaga Pemeriksa Halal di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung mengadakan pelatihan bagi pendamping halal, tepatnya hari Sabtu dan Minggu di

gedung Saifudin Zuhri. Saya mengikuti pelatihan ini sebagai salah satu syarat untuk mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata yang dilaksanakan pada tanggal 16 Juli - 20 Agustus 2023. Program kerja ini sebagai salah satu andil lembaga pendidikan dalam program pemerintah untuk menjadikan Indonesia sebagai pusat industri halal dunia.

Kuliah Kerja Nyata ini pelaksanaannya berada pada lima kabupaten, yaitu Tulungagung, Nganjuk, Kediri, Jombang, dan Mojokerto. Tempat Kuliah Kerja Nyata saya di Kabupaten Kediri, tepatnya di Kecamatan Ngasem. Di kecamatan ini, ada dua kelompok yaitu di Desa Toyoresmi dan satunya lagi merupakan tempat KKN saya, yaitu di Desa Kwadungan.

Sebenarnya di Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri yang dijadikan tempat KKN dengan dua kelompok ini terdiri dari 12 desa, karena ada dua kelompok, maka 12 desa tersebut dibagi untuk memudahkan mencari UMKM di Kecamatan Ngasem ini. Jadi, tiap kelompok akan menelusuri UMKM di desa yang telah ditentukan. Nah, kelompok desa Kwadungan ini sendiri mendapat bagian di Desa Kwadungan, Desa Karangrejo, Desa Sukorejo, Desa Doko, Desa Gogorante, dan Desa Tugurejo.

Desa Kwadungan sendiri letaknya sangat dekat dengan kota. Walaupun sebuah desa, akan tetapi desa ini

bisa disebut desa yang maju karena desa ini melek akan wawasan dan mengikuti perkembangan zaman. Bisa dikatakan demikian ketika kami kelompok kami akan mencari data UMKM desa ini ke balai desa sebagai program kerja utama KKN kali ini yaitu mensertifikasi halal produk UMK khususnya dari produk makanan dan minuman saja. Setelah kami mencari data di beberapa desa, kami menemukan bahwa UMKM di Kecamatan Ngasem ini melek informasi dan terbuka sekali dengan perkembangan zaman. Di Desa Doko misalnya, saat anggota kelompok kami meminta data UMKM di desa tersebut, hampir semua UMKMnya sudah memiliki sertifikat halal. Di Kecamatan Ngasem juga ada organisasi UMKM. Selain itu, saat kami melaksanakan sosialisasi mengenai sertifikat produk halal di Balai Desa Kwadungan, pelaku usaha cukup aktif bertanya mengenai sertifikat halal. Terlebih mereka yang usahanya jasa sembelih hewan unggas, ayam khususnya. Mereka semua sangat terbuka terhadap perkembangan dan melek akan informasi teknologi.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah di Kwadungan yang sudah ada dari dulu yaitu lontong sayur, di mana dulu si penjual akan keliling untuk menjual dagangannya dan masih berlanjut sampai saat ini yang diteruskan oleh

anak cucunya. Akan tetapi, si penjual lontong sayur tidak lagi menjual dagangannya dengan keliling melainkan sudah menetap di warung. Kemudian, ada juga penjual kerupuk dan keripik pisang, penjual sari kedelai, dan juga bakso yang merupakan bakso terkenal di Kwadungan dan selalu banyak pengunjungnya. Itu semua merupakan UMKM produk makanan yang terkenal di Desa Kwadungan ini. Selain itu, masih banyak lagi UMKM di Desa Kwadungan, misalnya jus buah, gorengan, pentol, siomay, es campur, es tebu, es degan, molen, sambal pecel, dan masih ada lagi UMKM makanan dan minuman lainnya.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) merupakan bisnis milik sendiri atau badan usaha yang menjadi salah satu aktivitas ekonomi di Indonesia dan UMKM ini perlu sekali dikembangkan oleh pemerintah karena UMKM adalah pekerjaan kebanyakan masyarakat di Indonesia. UMKM memiliki 3 kriteria, yaitu usaha mikro, usaha kecil, dan usaha menengah. UMKM berperan sebagai penyedia barang di kalangan rakyat kecil. UMKM juga ikut andil berperan dalam memberantas atau mengatasi kemiskinan yang masih menjadi masalah di Negara Indonesia yang belum juga teratasi sampai saat ini. Selain itu, UMKM juga berperan dalam memberikan

kesempatan kerja bagi masyarakat untuk mendapatkan pekerjaan yang bisa membantu biaya hidup. Adanya Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah ini bisa mengatasi pengangguran, sehingga jumlah pengangguran di Indonesia bisa berkurang.



PROFIL UMKM ES TEH JUMBO YANG DULUNYA SEORANG SALES MENJADI SEORANG PELAKU USAHA YANG MENGINSPIRASI

Oleh: Ahsanul In'am Setiaji (126209202051)

Pemilik usaha ini bernama Intan Dini Safitri, alamatnya Gg. Carik RT. 004 RW. 007 Kwadungan, dia adalah pemilik usaha es teh jumbo, dia membuka usahanya baru beberapa bulan yang lalu dengan modal yang sedikit. Tempat jualannya berada di dekat Balai Desa Kwadungan, berjualannya memakai rombongan dan di depan suatu warkop. Teh adalah minuman yang mengandung kafein. Zat yang terkandung dalam teh adalah Polifenol, Vitamin E, Vitamin C, dan Vitamin A. Manfaat teh adalah melawan radikal bebas, membantu menurunkan berat badan, membuat kulit lebih sehat, menurunkan resiko penyakit alzheimer, menurunkan resiko diabetes, menurunkan kadar kolesterol, meningkatkan kesehatan jantung, membuat gigi lebih kuat, memperbaiki kualitas tidur, meningkatkan metabolisme tubuh. Teh juga memiliki

banyak macam, seperti teh hijau, teh hitam, dan the oolong.

Es teh adalah usaha yang bergerak di bidang minuman. Teh juga mempunyai banyak kandungan dan juga manfaat yang baik untuk kesehatan. Pemasaran es teh jumbo ini sekitar wilayah Desa Kwadungan, harga es teh ini sangat ramah dikantong masyarakat awam, tempat jualan nya sangat mudah dijangkau, tidak harus masuk gang, tempat jualan nya di dekat jalan raya jadi banyak yang singgah untuk membeli es teh dan juga meneduh. Penjual es tehnya sangat ramah dan juga baik dan varian es teh nya ada 3 kurang lebih.

Bahan-bahan yang digunakan untuk es teh ini sudah dipastikan halal karena sudah pernah dijumpai di mana pun. Jadi, dari pemahaman masyarakat sudah pasti ini halal, karena bahan-bahannya biasanya digunakan sehari-hari oleh masyarakat jadi masyarakat tau bahwa bahan itu sudah halal. Bahan-bahan yang digunakan adalah teh 99, gula pasir, air, es batu, dan cup plastik. Sedangkan proses pembuatannya adalah sebagai berikut:

1. Seduh teh 99 kedalam wadah seperti cerek plastik.
2. Kemudian saring teh lalu ambil air tehnya, lalu diamkan sampai dingin.

3. Kemudian cairkan gula pasir.
4. Setelah cair, masukkan kedalam wadah yang sudah disiapkan.
5. Kemudian ambil es batu lalu dipecah dan dimasukkan ke dalam wadah agar tidak cepat mencair.
6. Setelah semuanya siap, pertama masukkan gula yang sudah mencair lalu masukkan air teh lalu masukkan es batu yang sudah dipecah tadi
7. Kemudian dipress.

Per harinya bisa terjual 15 cup itu mendapatkan pendapatan sehari sekitar Rp. 45.000 dan sebulannya mendapatkan pendapatan sekitar Rp 1.350.000. Pendapatan sekitar segitu belum bersihnya karena seumpama pendapatan per hari itu untuk beli kebutuhan hidup dan warung kemungkinan bisa kurang, karena ini hidup di kota jadi harus bisa memutar uang agar bisa untuk berjualan secara terus menerus. Biasanya kalau di desa ini kalau sudah langganan seumpama tutup biasanya ditanya kenapa kemarin tutup seperti itu, jadi harus pintar memutar dana tersebut agar toko bisa selalu buka agar pelanggan tidak kecewa jika sudah datang ke toko ternyata tokonya tutup. Di outlet es teh ini juga memiliki 3 varian, yaitu milk tea, lemon tea, dan original tea. Milk tea dan lemon tea itu harganya beda dari yang

original tea, jika milk tea itu mencari susu yang sudah mempunyai label halal agar orang yang beli tidak bimbang jika mau beli milk tea. Selain dampak positif yang terdapat dalam the, ada pula dampak negatifnya sebagai berikut:

1. Kafein berlebihan, kafein berlebihan dapat menimbulkan kecemasan, insomnia, dan tidak baik untuk kesehatan
2. Gangguan penyerapan zat besi, ini berbahaya untuk ibu hamil dan orang yang kekurangan zat besi
3. Meningkatkan resiko batu ginjal, bahaya ini terjadi karena terlalu banyak mengonsumsi teh hitam.
4. Meningkatkan resiko osteoporosis, karena terlalu banyak mengonsumsi teh hijau dan hitam karena teh tersebut mengandung senyawa polifenol.
5. Reaksi alergi, karena disebabkan oleh bahan-bahan tambahan yang ada di dalam teh tersebut seperti susu dan madu.
6. Dehidrasi, karena habis meminum teh gampang mengeluarkan urine jadi gampang dehidrasi.
7. Meningkatkan asam lambung, karena keseringan meminum teh lambung akan menjadi iritasi.

8. Merusak gigi, karena tanin pada teh akan menempel di sela-sela gigi dan akan menjadi karang gigi.

9. Menyebabkan ketergantungan, karena dari zat kafein yang dapat menyebabkan ketergantungan.

Kesimpulannya, para masyarakat yang mengira bahwa mengonsumsi teh terlalu banyak itu untuk kesehatan keliru, karena jika berlebihan dapat menimbulkan efek negatif bagi tubuh. Oleh karena itu, mengonsumsi teh secukupnya saja. Apalagi untuk yang kekurangan zat besi, dikarenakan teh dapat menyerap zat besi. Banyak mengonsumsi teh dapat menyebabkan kecanduan, banyak masyarakat yang selalu minum teh itu kecanduan karena dalam teh tersebut ada zat kafeinnya membuat orang kecanduan. Selain itu, terdapat kandungan senyawa yang dapat membuat orang menjadi osteoporosis, yaitu senyawa polifenol, di mana yang mempunyai kandungan senyawa itu adalah teh hijau dan teh hitam.



DARI PEDAGANG MOLEN SERIBUAN, KITA BELAJAR ARTI KETULUSAN

Oleh: Muhammad Fakhruddin Yazid
(126202203083)

KKN (Kuliah Kerja Nyata) adalah gambaran umum tentang program kerja yang dilakukan oleh mahasiswa dalam rangka pengabdian kepada masyarakat. Program KKN ini biasanya dilaksanakan selama rentang waktu tertentu, di mana para mahasiswa akan ditempatkan di desa atau daerah untuk melaksanakan berbagai jenis kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas hidup masyarakat setempat. Penjelasan tentang tujuan dari program KKN ini, seperti mendorong partisipasi aktif mahasiswa dalam pengabdian kepada masyarakat, mengembangkan kemampuan sosial dan kepemimpinan mereka, serta memberikan manfaat yang nyata kepada masyarakat yang dibantu. Penjelasan tentang pendekatan yang digunakan dalam melaksanakan program KKN ini, seperti pendekatan partisipatif, pemberdayaan masyarakat, atau pendekatan berbasis proyek. Gambaran tentang jenis kegiatan yang dilakukan

oleh mahasiswa dalam program KKN ini, misalnya, kegiatan pemberdayaan ekonomi, pendidikan, kesehatan, lingkungan, atau infrastruktur. Informasi tentang kelompok KKN yang terlibat, seperti jumlah mahasiswa yang terlibat, jurusan atau program studi mereka, serta anggota tim pengajar atau dosen yang mendampingi mereka.

Deskripsi tentang desa atau daerah tempat program KKN ini dilaksanakan, seperti lokasi geografis, jumlah penduduk, infrastruktur, serta kondisi sosial dan ekonomi masyarakat setempat. Penjelasan tentang hasil yang diharapkan dari program KKN ini, baik itu dalam hal perubahan sosial, peningkatan kualitas hidup masyarakat, maupun pembelajaran yang diperoleh oleh mahasiswa. Penjelasan mengenai pencapaian dan dampak positif yang sudah dicapai melalui program KKN ini, contohnya dalam pengembangan masyarakat, peningkatan ekonomi, peningkatan kesadaran lingkungan, atau peningkatan kualitas pendidikan di desa tersebut. KKN dapat disiapkan dalam berbagai format, seperti dokumen tertulis, presentasi visual, atau media secara online. Tujuannya adalah untuk memberikan gambaran yang jelas dan komprehensif tentang kegiatan KKN yang telah

dilakukan serta manfaat yang dihasilkan bagi masyarakat dan mahasiswa yang terlibat.

Tidak banyak program kerja yang perlu disusun, direncanakan, dan dilaksanakan pada KKN gelombang 2 tahun ini. Namun bagi penulis, KKN ini merupakan KKN yang paling mengesankan. Bagaimana tidak, KKN yang penulis ikuti ini merupakan KKN pertama di kampus tercinta Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dengan mengambil tema KKN berbasis Penguatan Industri Halal, yang nantinya peserta KKN ini akan terjun langsung ke masyarakat Usaha Mikro Kecil (UMK) guna untuk membantu proses sertifikasi halal produk pelaku usaha tersebut. Oleh sebab itu, sebagai persyaratan keikutsertaan KKN kali ini mahasiswa diharuskan untuk mengikuti pelatihan pendamping Proses Produk Halal (PPH) yang diadakan beberapa minggu sebelum KKN dilaksanakan.

Pelatihan pendamping Proses Produk Halal ini dilaksanakan pada tanggal 27-28 Mei di gedung KH. Saifuddin Zuhri dengan peserta seluruh mahasiswa yang akan mengikuti KKN gelombang 2. Karena sertifikat yang didapat dari hasil mengikuti pelatihan pendamping produk halal inilah yang akan digunakan sebagai syarat pendaftaran KKN gelombang 2 ini. Kegiatan pelatihan

pendamping proses produk halal ini dilaksanakan selama dua hari saja, namun peserta pelatihan diharuskan untuk mengikuti setiap materi yang diberikan karena hal tersebut sangatlah penting bagi pendamping proses produk halal sebagai bekal mereka dalam mendampingi pelaku usaha dalam mensertifikasi produk mereka.

Profil UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah gambaran umum tentang suatu usaha yang masuk ke dalam kategori UMKM. Profil ini memberikan informasi tentang berbagai aspek usaha, seperti jenis usaha, visi dan misi, sejarah, produk atau layanan yang ditawarkan, keunggulan dan keunikan, target pasar, struktur organisasi, dan pencapaian yang telah diraih. Profil UMKM penting untuk memberikan pemahaman kepada calon konsumen, mitra bisnis, atau pihak-pihak lain yang ingin berkolaborasi tentang apa yang membuat usaha ini unik dan relevan. Profil ini juga dapat digunakan sebagai alat pemasaran untuk mempromosikan produk atau layanan kepada target pasar yang tepat. Penjelasan tentang bagaimana usaha UMKM ini dimulai, alasan dibalik pendirian, serta perjalanan dan pengalaman yang telah dilalui. Deskripsi tentang jenis usaha yang dijalankan oleh UMKM, baik itu dalam bidang perdagangan, jasa, atau produksi. Informasi detail tentang produk atau

layanan yang ditawarkan oleh UMKM, termasuk fitur, manfaat, kualitas, dan harga. Penjelasan tentang tujuan jangka panjang dan pendek UMKM, serta nilai-nilai yang dipegang teguh. Penekanan pada apa yang membuat UMKM ini berbeda dan menarik dibandingkan dengan pesaing lainnya di pasar. Identifikasi dari segmen pasar yang dituju oleh UMKM, termasuk karakteristik demografis, preferensi, dan kebutuhan mereka. Gambaran tentang bagaimana UMKM diorganisir dan siapa-siapa yang merupakan anggota tim atau manajemen. Penjelasan mengenai prestasi, penghargaan, atau sertifikasi yang telah diperoleh oleh UMKM sebagai bentuk pengakuan atas keberhasilan yang telah diraih. Profil UMKM dapat disiapkan dalam berbagai format, seperti dokumen tertulis, presentasi visual, atau website. Tujuannya adalah untuk memberikan informasi yang jelas, komprehensif, dan menarik tentang UMKM tersebut kepada pihak yang tertarik atau berpotensi untuk berhubungan dengan usaha tersebut.

Pada kesempatan kali ini, saya akan mengidentifikasi profil UMKM yang terletak di Desa Tugurejo, tepatnya Dusun Jeruk. Jarak posko KKN saya dengan lokasi UMKM tersebut kurang lebih memakan waktu selama lima belas menit. Setelah sampai di lokasi

UMKM, saya langsung disambut hangat dengan pemilik UMKM tersebut, beliau bernama Bapak Nur Huda.

Pria kelahiran Ngawi ini banyak menjelaskan kepada saya mengenai produk yang sedang ia geluti sekarang. Produk beliau adalah makanan berupa molen yang ia beri nama merek dagang Molen SB. Beliau berjualan sejak tahun 2018 sampai sekarang. Dulu, ketika beliau masih merintis usahanya, beliau masih menitipkan produknya diwarung-warung dan angkringan. Sekarang beliau sudah memiliki empat cabang.

Beliau juga menjelaskan bagaimana cara produksi molen tersebut. Pertama-tama beliau mencari bahan-bahan yang berkualitas dan tetap mempertahankan kualitas dagang tersebut. Bahan baku utama dalam pembuatan molen ini adalah buah pisang. Buah pisang yang beliau gunakan beliau peroleh dari pengepul yang sudah biasa beliau langgan di sana. Untuk jenis pisang yang digunakan adalah pisang candi yang terkenal lezat rasanya.

Selain pisang, ada beberapa bahan lain yang diperlukan, seperti tepung terigu, minyak goreng, gula pasir, vanilli bubuk, margarin, dan air. Langkah membuat molen ini adalah sebagai berikut. Pertama, campur tepung terigu, tepung maizena, gula pasir, margarin dan

vanilli dalam satu wadah lalu diaduk rata, selama diaduk masukkan air es secara perlahan dan uleni hingga adonan kalis. Kedua, sesudah adonan kalis pipihkan adonan dengan rolling pin kemudian potong memanjang sesuai ukuran molen. Ketiga, siapkan buah pisang candi lalu kupas pisang kemudian potong pisang sesuai dengan ukuran adonan molen tersebut. Keempat, balutkan kulit molen dipermukaan pisang secara menyeluruh lalu kunci bagian ujungnya kemudian goreng dengan api kecil hingga kuning keemasan dan molen sudah siap disajikan.

Pengalaman KKN ini merupakan pengalaman berharga, dari sini saya mengerti bagaimana seharusnya kita bertindak untuk kemaslahatan bersama. Selain itu, kunjungan yang kami lakukan ke UMKM merupakan pengalaman yang sangat berharga karena saya belajar banyak hal dari sana. Saya juga mendapat banyak pengetahuan baru tentang bisnis, komunikasi dan interaksi dengan masyarakat.



SECERCAH HARAPAN MENJEMPUT ASA: KISAH SEPASANG SUAMI ISTRI BERADA DAN GEROBAK USAHANYA

Oleh: Nanda Ulinuha (126311201025)

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan salah satu dari sekian banyak alur drama perkuliahan yang pelaksanaannya berada di luar kampus dan wajib dilaksanakan oleh semua mahasiswa sebagai syarat baginya dalam menuntaskan pendidikan mereka ditingkat strata satu. Banyak yang mengatakan bahwasanya KKN merupakan kegiatan yang tidak penting dan amat sangat tidak menyenangkan, bayangkan saja mereka diharuskan untuk berbaur dengan manusia-manusia asing yang entah dari mana asal usul mereka, selain itu mereka juga harus menerima kenyataan jika lokasi KKN tidak sesuai dengan lokasi yang mereka harapkan, belum lagi mereka harus rela berpisah dengan orang yang mereka sayangi selama kurang lebih empat puluh hari kedepan. Berbicara mengenai KKN, banyak sekali topik-topik yang bisa menjadi bahasan. Namun dalam tulisan ini penulis akan menitikfokuskan bahasan tentang pengalaman pribadi

penulis selama mengikuti kegiatan KKN, yang akan penulis kemas dalam bentuk esai dengan harapan bisa menjadi bacaan yang bermanfaat dikemudian hari, baik untuk penulis sendiri maupun pembaca esai ini.

Jika mendengar kata KKN, mungkin sebagian orang akan langsung tertuju pada kegiatan yang monoton dan ya biasa saja. Terjun ke masyarakat, mengayomi mereka dengan membantu kegiatan desa seperti kegiatan posyandu, kegiatan belajar mengajar anak-anak desa di sekolah maupun madrasah, membantu mengembangkan perekonomian masyarakat desa, ikut serta dalam kegiatan keagamaan masyarakat dan kegiatan lain yang pada intinya berjalan di lingkungan masyarakat desa tempat dimana KKN dilaksanakan. Namun, situasinya berbeda dalam hal kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang saya ikuti saat ini. Meskipun program kerja yang harus saya susun, rencanakan, dan laksanakan tidak begitu banyak, KKN ini tetap menjadi pengalaman yang sangat berkesan bagi saya.

Bagaimana tidak, KKN yang penulis ikuti ini merupakan KKN pertama di kampus tercinta Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dengan mengambil tema KKN berbasis Penguatan Industri Halal,

di mana peserta KKN akan terlibat langsung dalam membantu sertifikasi halal produk dari pelaku UMKM dalam masyarakat. Karena itu, sebagai syarat untuk berpartisipasi dalam KKN ini, mahasiswa diwajibkan mengikuti pelatihan pendamping Proses Produk Halal (PPH) beberapa minggu sebelum pelaksanaan KKN. Pentingnya ilmu yang penulis dapat dari pelatihan tersebut barulah penulis rasa setelah penulis terjun langsung ke lapangan. Sedikit ada penyesalan sebenarnya dalam lubuk hati penulis paling dalam karena selama proses pelatihan tersebut penulis pernah menyepelekan dan menganggap remeh akan makna dari pelatihan itu sendiri, bahkan yang lebih fatal penulis pernah beranggapan bahwasanya keikutsertaan penulis dalam mengikuti kegiatan pelatihan adalah hanya untuk mendapatkan lembaran sertifikat agar bisa mengikuti KKN gelombang 2.

Untung saja, ada sebaris kata populer sebagai penyemangat penulis kali ini, kata-kata itu ialah, “Tiada kata terlambat untuk belajar.” Dari sinilah penulis dapat menyimpulkan bahwa dari kesalahan kita di masa lalu sebagai motivasi kita untuk lebih maju dimasa yang akan datang. Dan hal tersebut memang benar, dengan keterbatasan ilmu yang penulis miliki, kemudian penulis

terapkan di sini ketika terjun langsung ke pelaku usaha mikro kecil. Banyak hal baru nan penuh lika-liku di sini, mulai dari pencarian pelaku usaha yang berkenan menyerahkan produk usahanya untuk disertifikasi, mendampingi mereka ketika proses sertifikasi berlangsung, hingga puncaknya terbitlah sertifikat halal untuk produk pelaku usaha tersebut. Senang sekali rasanya bisa membantu pelaku usaha dalam proses sertifikasi halal ini.

Salah satu dari sekian banyak pelaku usaha yang penulis datangi kali ini adalah milik sepasang suami istri yang memiliki usaha dengan produk olahan berupa susu racik dan sari buah dengan merek dagang Milkmo. Penulis bersama dengan teman penulis disambut hangat ketika datang ke outlet pelaku usaha tersebut. Sebutlah Pak Heru Dwi Cahyo, lelaki paruh baya pemilik outlet susu racik dan sari buah milkmo.

Disana, banyak sekali topik pembicaraan yang kami bicarakan, sehingga percakapan antara kami dan Pak Heru mengalir begitu saja. Awal pembicaraan kamiawali dengan sejarah berdirinya usaha susu racik dan sari buah milkmo ini, beliau bercerita jika usaha ini beliau dirikan sebagai usaha sampingan beliau yang saat ini telah menjadi anggota polisi di daerahnya. Beliau menuturkan

jika beliau sama sekali tidak malu berjualan di pinggir jalan seperti sekarang ini dengan alasan beliau mencari rizki tersebut secara halal, malah beliau bangga dengan usahanya kali ini yang nantinya bisa beliau wariskan kepada anak-anak beliau.

Istri beliau, Ibu Silvi menjelaskan bahwa produk usaha yang beliau geluti selama ini menggunakan bahan baku yang sangat berkualitas. Susu yang beliau pakai sebagai bahan utama pembuatan susu racik milkmoo beliau dapatkan langsung dari tempat pemerahan susu sapi segar dan langsung beliau dagangkan pada hari itu juga. Beliau juga menuturkan bawasanya susu murni tersebut hanya bisa bertahan selama enam jam saja dalam penyimpanan suhu ruang dan bertahan selama kurang lebih tiga hari jika disimpan di dalam kulkas. Dan jika dalam batas waktu tersebut susu masih ada, maka beliau tidak memasarkannya, namun beliau mengonsumsi bersama keluarganya sendiri.

Selain susu sapi segar, beliau juga menggunakan perasa makanan merek verlin sebagai campuran susu racik miliknya. Banyak sekali varian rasa yang digunakan, antara lain taro, coklat, vanilla, strawbery, keju, dan masih banyak varian rasa yang lain. Bahan campuran lain yang digunakan adalah gula, gula yang beliau gunakan

merupakan gula bermerek yang dipastikan sudah bersertifikasi halal sehingga aman dikonsumsi.

Untuk menambah kesan mewah dan cita rasa yang mahal, beliau juga menggunakan topping sebagai aksesoris sajian. Topping tersebut berupa remahan oreo dan coklat klasik yang beliau iris kecil-kecil. Untuk wadah penyajian beliau menggunakan gelas cup bening dan telah beliau cantumkan nama merek dagang pada sisi gelas cup tersebut.

Untuk produk sari buah yang beliau pasarkan tidak jauh berbeda dari segi kualitas bahannya. Beliau menggunakan aneka buah berkualitas yang beliau beli di supermarket terdekat. Dengan bahan baku buah-buahan yang berkualitas akan dihasilkan pula sari buah yang selain segar juga menyehatkan. Beliau sangat konsisten mempertahankan kualitas produknya agar loyalitas pelanggan tetap stabil.

Setelah kami rasa perbincangan antara kami dan sepasang suami istri tersebut cukup, kami putuskan untuk pamit undur diri. Dan tak lupa kami meminta beberapa kelengkapan berkas kepada beliau sebagai persyaratan sertifikasi halal nanti, yang akan kami kerjakan di posko. Dari seklumit kisah pelaku usaha ini, saya dan teman saya mendapatkan ilmu baru mengenai banyak hal termasuk

salah satunya ilmu strategi pemasaran yang nantinya bisa kami terapkan di masa yang akan datang.



SINGGAH DI UMKM KWADUNGAN, NGASEM, KEDIRI

Oleh: Afif Yolanda Puteri (126210201025)

Desa Kwadungan di Kecamatan Ngasem adalah daerah yang terletak dekat dengan perkotaan wilayah Kediri.

Beberapa kilometer per-jam wilayah perkotaan tidak jauh dari berbagai pengembangan industri. Karena berada di wilayah perkotaan, perekonomian juga menjadi berkembang pesat. Bagaimanapun sebagai kota adipura, Kota Kediri menjadi pusat sentral dalam menjalankan berbagai kontribusi. Oleh karenanya, perekonomian juga menjadi profil Kota Kediri yang mencolok dengan berbagai industri, di samping industri pemanfaatan lokasi sebagai bisnis pariwisata. Jika secara umum Kota Kediri dikenal sebagai kota terbesar yang mengindustri tahu kuning, di mana setiap buah tangan yang selalu dinantikan dari Kota Kediri adalah tahu kuning, ternyata banyak industri lainnya juga yang berkembang.

Gudang Garam merupakan pabrik rokok terbesar di Kediri yang berjalan terus menerus industrinya hingga saat ini seperti yang kita lihat. Tak hanya berupa dalam

satuan ton orang-orang membeli, baik secara eceran maupun kemasan dalam industri yang dihasilkan untuk dijual sebagai rokok atau diolah lagi untuk dijual lagi dan dimanfaatkan untuk pemenuhan kebutuhan ekonomi lainnya. Pegawainya cukup banyak pula membantu pengalokasian jalan raya yang menjadi jalur pengangkutan barang, agar perjalanan para pengendara lain tetap lancar dan aktivitas pabrik aman terkendali.

Dapat dilihat pula ketika kita melintasi lintasan Kota Kediri dari arah Tulungagung maupun dari arah Jombang ke wilayah Kediri, dapat ditemui pabrik gula yang juga masih tetap mengepul asap cerobong pabrik yang seperti memberitahu bahwa industri itu masih berjalan. Dari beberapa industri besar itu, dapat dibayangkan bagaimana budaya warga sekitar dalam memperlakukan sistem perekonomian setelah menyadari begitu besarnya potensi kota mereka dalam melakukan pembangunan untuk memajukan perekonomian di wilayah tersebut. Dapat dilihat pula cukup dari wilayah Kota Kediri terdapat lima hingga enam pasar yang berkembang. Persebaran para pedagang juga sangat merata. Tercatat pula mengenai bisnis pariwisata maupun pembangunan dibidang pendidikan semisal diketahui di Pare, Kediri, terdapat Kampung Inggris, sebuah lembaga

yang menyajikan jasa kursus Bahasa Inggris. Sebagian turis sempat berdatangan ke tempat tersebut guna melihat sekaligus belajar bersama dengan orang-orang yang belajar bahasa Inggris tersebut. Karena begitu pesat kemajuan di Kediri tersebut, karena setiap penghasilan industri keluar dengan jumlah yang besar-besaran, tak jarang penyuplai yang ingin membantu biaya fasilitas umum, yang marak ditunggu adalah selesainya pembangunan bandara di Kediri.

Berbagai perkembangan pesat itu ternyata membuat Kota Kediri menjadi jalur untuk aktivitas pengalokasian barang industri ke berbagai wilayah lainnya. Walaupun juga jalur di wilayah Kota Kediri digunakan untuk aktivitas transportasi lainnya. Sebagai wilayah kota berbagai mall perbelanjaan juga tempat hiburan lainnya mendominasi wilayah tersebut. Seperti halnya matahari, bioskop, dan toko-toko besar lainnya, merupakan bentuk aktivitas kota lainnya di wilayah Kediri. Dengan berbagai maraknya aktivitas perekonomian yang kaya akan perindustrian, pariwisata, dan hiburan lainnya tersebut, maka begitulah budaya warga dalam menghadapi perekonomian di daerah Kwadungan, Ngasem, Kediri. Wilayah yang padat penduduk ini juga menjadi ladang penghasilan dalam

memajukan ekonomi. Beberapa pengusaha yang sempat menjajaki wilayah Kediri untuk membuka usaha ternyata juga sangat memikirkan prospek perekonomian ke depan setelah melihat kemajuan zaman. Salah seorang yang berbagi cerita itu menyatakan bahwa ia memulai berbisnis dengan kemauan yang besar untuk dapat berpenghasilan tinggi di setiap bulannya. Ia memutar berbagai ide yang berpeluang untuk memberikan keuntungan bagi perekonomian keluarganya.

Sempat mengatakan bahwa dunia internet sudah lama berkembang di negara Indonesia, saat ini jual beli online juga sangat membantu pemasaran penjualan dalam merekrut pembeli. Dengan bermodalkan paketan internet atau wifi, penjual dapat melakukan live tiktok, lazada, shopee, tokopedia, dan media online lainnya. Penjual dapat memaparkan diskon tambahan, katalog varian barang, sedangkan pembeli dapat melakukan pemesanan melalui pembayaran online melalui dompet online seperti saldo ovo, linkaja, dan dompet online lainnya. Beberapa voucher yang dapat digunakan untuk memotong biaya pembayaran jika ingin menghabiskan biaya yang lebih sedikit. Beberapa saran yang dianjurkan untuk penjual juga berupa melakukan live 3 kali sehari selama 2 hingga 3 jam menawarkan barang produksi

hingga mencapai jumlah pembeli sebanyak-banyaknya, dengan minimal sesuai target. Sebagaimana mestinya setiap perkara yang diselesaikan sesuai tujuan selalu diuji dengan berbagai rintangan, begitu pula yang dialami oleh para pengusaha khususnya narasumber yang didatangkan di Desa Kwadungan dan berbagi pengalaman kepada peserta KKN Kwadungan saat itu. Memutar biaya modal agar harga tetap stabil dan tidak melonjak merugikan penjual dalam mengambil beberapa persen laba atau untung, bahkan terkesan menyedihkan jika seorang pedagang hanya balik modal saja dalam usaha melariskan suatu dagangan, itu tidaklah mudah. Pembangunan motivasi, mental yang baja, beserta kemauan yang tinggi dalam mencapai target penghasilan adalah hal utama yang harus ada dalam jiwa pengusaha dalam unjuk potensi dan kemampuan dalam mengelola perekonomian, menyisihkan suatu biaya dengan biaya yang lain yang berbeda, dan lain sebagainya.

Wilayah Kediri merupakan daerah yang cukup maju pula dalam hal pendidikan. Jika kita biasanya menemui suatu laman online dapat dijumpai bahwa sekolah-sekolah terbaik dengan taraf rata-rata nilai kelulusan cukup tinggi, beberapa siswa saat mendaftar di sekolah terbaik kerap kali merasa kesulitan karena

memang tingkat persaingan yang cukup tinggi rata-ratanya. Hal ini menunjukkan begitu baiknya sekolah-sekolah di daerah Kediri. Tentu dengan begitu dapat pula dilihat bahwa pendidikan di daerah Kediri kaya akan metode pembelajaran yang baik dan dapat dianggap sebagai bentuk pembiasaan bagi para siswa agar cekatan dalam menghadapi berbagai persoalan. Melihat fitur pendidikan yang demikian, UMKM di Kediri yang besar pun dapat menjadi sarana prasarana proses pembelajaran siswa, baik secara langsung maupun tidak langsung. Sehingga selain berkembang di bidang kemajuan devisa penghasilannya, juga berkembang di bidang kemajuan devisa pendidikannya.



TANTANGAN DAN SOLUSI PADA BISNIS LAILY FOOD

Oleh: Dadang Ahmad Rifa'i (126304203172)

Bu Yulistiani adalah seorang pengusaha yang berdedikasi dan bersemangat dalam menjalankan usaha Laily Food sejak tahun 2014. Dengan fokus utama pada produksi makanan ringan seperti pastel dan kripik usus, Laily Food telah berhasil membangun citra positif dan kepercayaan di pasar makanan ringan. Produk-produk berkualitas dari Laily Food dapat dengan mudah ditemukan di berbagai platform online seperti WhatsApp dan Facebook, serta di berbagai toko fisik seperti Toko Pattimura dan toko-toko grosir terkemuka. Kehadiran Laily Food tidak hanya memenuhi kebutuhan makanan ringan pelanggan, tetapi juga memberikan pengalaman kuliner yang unik dan menggugah selera.

Salah satu faktor kunci kesuksesan Laily Food adalah prinsip-prinsip yang ditanamkan oleh Bu Yulistiani. Prinsip mengutamakan rasa untuk pelanggan adalah pilar utama yang membentuk kualitas produk Laily Food. Setiap produk diolah dengan cermat untuk memastikan

rasa yang lezat dan konsistensi yang tinggi. Pentingnya memberikan pengalaman kuliner yang memuaskan bagi pelanggan tercermin dalam komitmen Bu Yulistiani untuk bertanggung jawab penuh terhadap produknya. Bahkan, dia siap menghadapi tanggung jawab 24 jam penuh jika pelanggan merasa tidak puas dengan produk yang mereka beli. Kemauan untuk mengambil tanggung jawab ini menunjukkan dedikasi dan integritas dalam menjaga kualitas dan kepuasan pelanggan.

Bagi Laily Food, seperti halnya semua jenis usaha, terdapat dinamika tantangan dan peluang yang harus dihadapi. Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Laily Food adalah meningkatnya persaingan yang semakin ketat di dalam industri makanan ringan. Seiring dengan perkembangan teknologi dan akses yang lebih mudah ke pasar global, banyak produsen dan penjual makanan ringan telah muncul di pasaran. Dalam kondisi ini, mempertahankan keunggulan dan daya tarik produk menjadi sangat penting untuk memenangkan persaingan dan mempertahankan pangsa pasar.

Tantangan utama ini menggarisbawahi pentingnya inovasi berkelanjutan dalam strategi bisnis Laily Food. Bu Yulistiani harus terus berpikir kreatif untuk menghasilkan produk-produk yang unik dan menarik

bagi pelanggan. Salah satu pendekatan yang dapat diambil adalah dengan mengembangkan inovasi produk yang tidak hanya menonjolkan rasa yang lezat, tetapi juga aspek-aspek lain seperti kemasan yang menarik, nilai gizi yang lebih baik, atau bahkan produk-produk khusus untuk segmen pelanggan tertentu seperti mereka yang memiliki preferensi diet tertentu.

Selain itu, menciptakan variasi rasa yang menarik juga dapat menjadi strategi yang efektif. Dengan menghadirkan pilihan rasa yang beragam, Laily Food dapat menarik lebih banyak jenis pelanggan. Variasi rasa ini dapat berdasarkan tren makanan terkini, musim, atau bahkan preferensi lokal. Ini memberikan pelanggan lebih banyak pilihan dan memicu minat mereka untuk mencoba berbagai produk Laily Food.

Salah satu solusi yang memiliki potensi besar untuk meningkatkan bisnis Laily Food adalah memperkuat kehadiran mereka dalam ranah digital. Meskipun sudah memiliki keberadaan pada platform seperti WhatsApp dan Facebook, langkah-langkah lebih lanjut dalam mengembangkan strategi pemasaran digital dapat memberikan dampak positif yang signifikan. Dengan semakin banyaknya konsumen yang berbelanja dan mencari informasi melalui internet, memperluas

jangkauan online dapat membantu Laily Food menjangkau pelanggan yang lebih luas dan membangun kesadaran merek yang lebih kuat.

Langkah pertama adalah melakukan pembaruan konten secara berkala. Bu Yulistiani dapat secara konsisten mempublikasikan konten yang menarik dan relevan di platform-platform media sosial. Ini bisa berupa informasi tentang produk-produk terbaru, resep kreatif yang menggunakan produk Laily Food, atau cerita di balik proses pembuatan makanan ringan mereka. Konten yang menarik dapat menarik perhatian pelanggan potensial dan memperkuat koneksi dengan pelanggan yang sudah ada.

Selanjutnya, interaksi yang lebih aktif dengan pelanggan melalui media sosial juga menjadi kunci. Bu Yulistiani dapat melibatkan pelanggan dalam diskusi, polling, atau bahkan kontes online yang berhubungan dengan produknya. Ini akan membangun keterlibatan yang lebih dalam dan merasa bahwa pandangan dan preferensi pelanggan dihargai. Respon yang cepat dan positif terhadap pertanyaan atau umpan balik pelanggan juga dapat menciptakan pengalaman yang positif dan meningkatkan citra merek.

Salah satu langkah paling progresif adalah mempertimbangkan untuk membuka kanal penjualan melalui platform e-commerce. Ini akan memberikan pelanggan akses yang lebih mudah dan nyaman untuk membeli produk Laily Food secara online. Melalui platform e-commerce, Bu Yulistiani dapat memperluas pasar dan mencapai pelanggan di berbagai daerah. Ini juga akan memungkinkan Laily Food untuk menawarkan promosi khusus atau paket produk yang menarik bagi pelanggan online.

Selanjutnya, menjaga kualitas produk secara konsisten tetap menjadi prioritas utama. Bu Yulistiani dapat mempertimbangkan untuk mengadopsi sistem pemantauan kualitas yang lebih canggih dan mendalam. Teknologi seperti analisis sensori otomatis atau sistem pelacakan produksi dapat membantu mengidentifikasi potensi masalah dengan lebih cepat dan akurat. Dengan informasi yang lebih terperinci tentang setiap tahap produksi, tindakan perbaikan dapat diambil dengan lebih efisien, sehingga menjaga setiap produk tetap memenuhi standar kualitas tertinggi.

Kerjasama yang kuat dengan pemasok bahan baku juga dapat berkontribusi pada kesuksesan Laily Food. Membangun hubungan yang saling

menguntungkan dengan pemasok dapat memastikan pasokan bahan baku yang stabil dan berkualitas tinggi. Dalam jangka panjang, ini akan meminimalkan risiko gangguan produksi dan memastikan bahwa produk Laily Food tetap konsisten dalam kualitasnya.

Dengan mengimplementasikan solusi ini, Laily Food dapat lebih maju dalam mengatasi tantangan persaingan, memanfaatkan peluang pasar digital, dan menjaga komitmen terhadap kualitas produk yang unggul. Secara keseluruhan, Bu Yulistiani telah membangun bisnis Laily Food dengan dasar prinsip mengutamakan rasa dan tanggung jawab terhadap pelanggan. Untuk menghadapi masa depan yang penuh tantangan dan peluang, inovasi dalam produk dan strategi pemasaran, menjaga kualitas yang konsisten, serta menjalin kemitraan yang kuat dapat menjadi langkah-langkah kunci untuk menjaga keberhasilan dan pertumbuhan berkelanjutan usaha ini.



KISAH SUKSES PAK SUGENG: DARI BERJUALAN CHEETOS TAHU BALADO HINGGA MENJADI PENGUSAHA SUKSES

Oleh: Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi
(126310203081)

Di suatu wilayah, tepatnya di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri, saya yang sedang melakukan KKN bersama dengan teman-teman mendapatkan tugas untuk mencari tahu potensi UMKM makanan dan minuman yang berada di desa tersebut. Ternyata di desa ini rata-rata mata pencahariannya berjualan makanan dan minuman. Kemudian tugas saya disini ingin mencari pengetahuan tentang UMKM makanan dan minuman yang ada di Desa Kwadungan ini untuk didaftarkan agar mendapatkan sertifikat halal.

Pada suatu ketika, saya yang sedang asyik jalan-jalan santai tertarik terhadap orang yang sedang menjual lemper krispi di sekitar posko tempat saya melakukan KKN, di situ terlihat seorang laki-laki jualanannya cukup laris, sehingga saya tertarik dan ingin bertanya pada bapak penjual makanan ringan dari bahan dasar tahu, yaitu

cheetos tahu balado. Dengan sabar saya menanti, Alhamdulillah jam 20.30 jajanannya sudah habis. Saya segera mendekati bapak itu dan bertanya-tanya tentang produk jualannya, beliau bernama Pak Sugeng. Beliau ini merupakan mantan koki di suatu hotel yang ada di Surabaya, di mana Pak Sugeng sudah menjalankan aksinya sejak tahun 2015 dan sempat mengalami kendala pada tahun 2020 yang dulu masih gencarnya covid, dan pemerintah yang menerapkan peraturan PPKM ketat yang menyebabkan berkurangnya omzet penjualan pada masa itu dan setelah menerpa badai yang panjang pada tahun 2020 sampai tahun 2022. Dan Alhamdulillah setelah badai covid berlalu, kini pak sugeng sudah bisa tenang karena hasil penjualannya sudah mencapai Rp. 200.000 per hari dengan omzet tetap.

Kemudian saya bertanya tentang awal mula Pak Sugeng punya ide berjualan cheetos tahu balado. Pelan-pelan Pak Sugeng mulai bercerita mengenai kisah awal mulai membuka usaha sendiri setelah keluar dari hotel tersebut. Dengan berbekal ilmu memasak yang cukup dan sudah mempunyai jam terbang yang tinggi dikarenakan dulunya mantan koki di hotel, Pak Sugeng mencoba untuk menjalankan ide jualannya dari bahan dasar tahu yang merupakan produk usaha yang sudah terkenal di

berbagai daerah untuk dijadikan jajanan baru, yaitu cheetos tahu balado. Dengan ide tersebut, di samping makanan ini belum dikenal masyarakat karena belum ada yang berjualan, sehingga ide ini spontan untuk dijalankan lebih serius, yaitu memulai usaha jualannya.

Dengan modal seadanya, beliau mulai membuat gerobak, membeli perlengkapan alat memasak, serta mencari tempat berjualan yang notebene tidak mengeluarkan biaya, yaitu di pinggir jalan yang banyak dilalui orang. Alhamdulillahnya, ide baru makanan yang diciptakan Pak Sugeng memiliki rasa yang bisa diterima oleh konsumen. Memang kalau mendengarkan namanya, makanannya terlihat lucu atau tidak masuk akal karena sangat jarang orang mengolah tahu jadi makan ringan dan biasa disukai anak anak, yaitu cheetos yang biasanya bahan dasarnya dari tepung terigu, oleh Pak Sugeng digantikan dari bahan dasar tahu yang bahan bakunya mudah didapat di daerah setempat.

Dengan bekal pengetahuan memasak, Pak Sugeng mulai menyiapkan bahan yang akan digunakan makanan olahannya, yaitu tahu putih, tepung maizena, garam, kaldu jamur, baking powder, dan bubuk balado. Adapun cara pembuatannya, yaitu tahu dihaluskan, kemudian ditambahkan garam, kaldu jamur, baking

powder, dan tepung maizena lalu aduk sampai tercampur rata. Setelah itu, masukkan dalam piping bag dan potong ujungnya kecil saja agar hasilnya kriuk dan renyah sampai dalam. Kemudian, digoreng dengan minyak panas dan pencet piping bag yang ujungnya telah dipotong ke dalam minyak panas sampai adonan terputus dan goreng dengan api kecil hingga kecokelatan dan garing.

Pada awal usaha, seseorang yang berjualan tidaklah mungkin berhasil sesuai yang di harapkan, pasti ada kendala yang dialami, begitupun Pak Sugeng. Beliau memiliki kendala di bagian kurangnya area pemasaran sehingga masih banyak konsumen yang belum tahu produk hasil jualannya, terutama masyarakat di luar Desa Kwadungan banyak yang belum tahu bahwa ada makanan unik yang ada di Desa Kwadungan tersebut. Dari keluhan Pak Sugeng, akhirnya saya memberikan usulan kepada beliau bahwasannya sekarang sudah memasuki era digital, mengapa beliau tidak mencoba untuk mendaftarkan makanannya di e-commerce yang lagi ramai sekarang, misalnya mendaftarkan produk makanannya di aplikasi gojek, shopee food, dan grab.

Selepas membahas tentang kurangnya jangkauan area pemasaran dan pendaftaran sertifikat halal, sekarang Pak Sugeng membahas tentang omzet yang

beliau dapatkan setiap harinya, bahwasannya beliau dengan menjual cheetos tahu balado yang di harga Rp. 3000 per bungkus, beliau mampu menjual 450 pcs cheetos tahu balado setiap harinya. Menurut saya dengan omzet Rp. 1.350.000 per hari sudah lumayan membantu untuk bisa dipakai kebutuhan sehari-hari, apalagi kalau produk makanannya sudah didaftarkan pada aplikasi gojek, shopee food, dan grab, serta sudah mendapatkan sertifikat halal, tentunya omzet yang didapat akan lebih banyak, apalagi jika Pak Sugeng punya pemikiran untuk membuka cabang yang baru maka penghasilan yang didapat akan lebih banyak. Setelah lama mengobrol dengan Pak Sugeng, saya memutuskan untuk menyudahi pertemuan dengan pak sugeng dan saya pamitan untuk kembali pulang ke posko. Obrolan kali ini cukup serius sehingga saya juga mendapatkan ilmu dari cerita beliau yang berisi tentang sejarah berjualan, resep, area pemasaran, dan omzet yang tentunya menjadi suatu tujuan utama dalam hal berbisnis.



KISAH SEORANG BURUH YANG INGIN MENJADI BOS DAN ALHASIL SUKSES

Oleh: Roymart Dorisa (126201203266)

Dalam rangka mengabdikan pada masyarakat, pihak kampus yakni UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung mengadakan agenda Kuliah Kerja Nyata, yang mana dijalankan kurang lebih 30 hari. KKN ini mengadopsi jargon yakni sertifikasi halal dengan tujuan untuk membantu pelaku usaha. Kegiatan ini dimaksudkan untuk memenuhi target Presiden Jokowi, yang mana menjadikan Indonesia menjadi kiblat industri halal dunia.

KKN kali ini dibuka dengan pembukaan dan penjelasan kepada pihak pemerintah desa dan kecamatan tentang bagaimana sistematis jalannya KKN 30 hari ini berlangsung, dan Alhamdulillah pihak pemerintah sangat gercep dan antusias memperhatikan niat baik mahasiswa. Dimulai dari 1 minggu saya menjalankan KKN dengan normal atau seperti biasanya, akan tetapi ada waktu untuk izin pulang, saya memanfaatkan waktu itu untuk mengambil barang-barang yang tertinggal. Tepat setelah saya pulang, saya

berkeinginan untuk olahraga basket akan tetapi hal tidak terduga menimpa pada diri saya, yakni sakit hidung akibat patah terkena siku teman saat bermain basket, dan mau tidak mau saya cuti untuk memulihkan keadaan saya.

Balik dari saya waktu sakit, saya menginap di rumah sakit kira-kira 3 hari lamanya, yang mana untuk menjalankan operasi dan pengawasan dokter. Saya merasa kepikiran akan KKN saya dikarenakan waktu yang terukur habis untuk izin saya, mengakibatkan nanti keteteran diakhir. Akan tetapi, Alhamdulillah pemulihan sakit saya berjalan dengan cepat dan saya setelah itu konsultasi kepada Dosen Pembimbing Lapangan tentang apa yang saya lewatkan, dan begitu pula bertanya pada teman-teman apa yang harus saya lakukan, dan syukurlah beliau-beliau ini memaklumi dan membimbing saya dengan sabar dan objektif.

Setelah itu, dijelaskan yakni untuk melakukan anjngsana kepada masyarakat yang mempunyai usaha kecil dan membantu mereka untuk mengurus sertifikat halal. Mula-mula saya mengamati keadaan sekitar dan benar banyak di daerah Kediri yang melakukan usaha kecil mulai dari jualan es dan makanan yang digambarkan seperti jualan es degan, es tebu, jus, kerupuk,

pecel, dan makanan-makanan lainnya. Setelah tau benar target mana yang akan saya bantu, maka saya mengajak teman saya iseng-iseng mencoba menawarkan agar pihak pelaku usaha berkenan dengan program sertifikasi halal ini.

Dimulai dari seorang perempuan yang jualan es yang beraneka ragam dan ada juga makanan. Esnya yakni es dawet, es garbis, dan es jeruk peras, dan untuk makanannya sayur pecel yang semua diberi nama wong jepara. Pertama-tama saya mencoba nongkrong dan membeli es dawet, lalu ngobrol ringan dengan orangnya, dan kebetulan orangnya tidak pelit, terlebih lagi sharing ilmu-ilmu bisnis yang ia peroleh. Ceritanya mbaknya itu dulu bekas pegawai mall dan toko di mekar dekat Kediri ini, akan tetapi dengan pekerjaan yang sulit dan gaji tidak seberapa, beliau memutuskan untuk berhenti dan memulai mencoba-coba dengan usaha sendiri, alhasil muncul ide untuk jualan minuman dan makanan tersebut.

Dalam obrolan kami, saya selipkan seperti ajakan, yang mana saya bercerita sedikit bahkan ada sebuah bisnis bakso yang mengalami penurunan pelanggan yang karena isu tidak halalnya makanan itu. Lalu, orangnya memberi tahu sebelumnya ada orang yang juga menawarkan sertifikasi halal akan tetapi sampai sekarang

tidak ada kabar dan tindak lanjutnya. Lalu, saya menawarkan bagaimana jika saya urus lagi semuanya yang bisa didaftarkan, dan Alhamdulillah beliau mau dan mempersiapkan apa yang dibutuhkan saat proses pendaftaran tersebut.

Ringkasnya, mbaknya memberikan seperti pengalaman berharganya kepada saya dan banyak mengajarkan kehidupan. Lalu, hendak ke pelaku usaha lain yakni penjual es degan, akan tetapi ini memberikan pelajaran berbeda untuk saya, karena hasilnya ini saya di tolak. Dari sini saya dapat pelajaran bahwa tidak semua orang itu sama, dan semua target dan rencana kita tidak selalu apa seperti yang kita bayangkan. Tapi uniknya, pelajarannya jika kita menawarkan dengan sopan dan adab yang baik, jika kita ditolak maka mereka menolak dengan hal yang sama yakni dengan lemah lembut. Saya terkejut dengan cerita teman saya bahwa ada yang menolak dengan nada tidak menyenangkan, bahkan ada yang sampai mengejek.

Lalu, lanjut pada penjual es tebu yakni milik pelaku usaha bapak-bapak, yang ini berbeda dikarenakan beliau ini orangnya unik yakni orang yang sangat memudahkan kita dan beliau berkenan. Dan yang terakhir yakni saya coba lagi untuk menemukan pelaku

usaha es degan karena saya tidak menyerah dan tidak enak jika tidak menemukan pelaku usaha es degan. Akhirnya, saya mendapatkan seorang pelaku usaha ibu-ibu cantik, yang mana berlokasi di dekat pabrik rokok, beliau sangat antusias dan mempunyai pemikiran terbuka, dan setelah saya jelaskan panjang lebar betapa pentingnya sertifikasi halal, serta kesempatan untuk mendaftarkannya, beliau langsung tancap gas untuk mendaftarkan.

Intinya dari esai ini ialah semua pertemuan mengajarkan kita untuk membuka pandangan bahwa manusia berbeda-beda dan mempunyai kepentingan yang berbeda-beda pula. Dari sini pelajarannya bahwa jika kita melakukan dengan adab dan lembut maka responnya juga akan sama. Selain itu, dengan bercengkrama dengan orang atau masyarakat, kita mendapat cerita pengalaman hidupnya yang mana bisa jadi akan berguna bagi kita untuk kedepannya.



LENTERA UMKM KWADUNGAN: KUE KACANG TIDAR YANG WANGINYA SEMERBAK

Oleh: Aisya Amalia Putri (126204202073)

KKN atau biasa disebut Kuliah Kerja Nyata adalah program wajib yang harus diikuti oleh semua mahasiswa Indonesia yang belajar di perguruan tinggi. Melalui program KKN, mahasiswa dapat melaksanakan kegiatan di daerah yang ditunjuk selama sebulan atau lebih. Kegiatan KKN dapat berupa pelatihan atau pendampingan diberbagai bidang, mulai dari pendidikan, pertanian, pengembangan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM), sosial, dan banyak lainnya.

KKN yang dilaksanakan UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung ini bertemakan Penguatan Industri Halal. Ini adalah salah satu konsep strategis untuk meningkatkan daya saing produk-produk Indonesia yang halal di pasar nasional ataupun internasional. Tujuannya adalah untuk mempromosikan dan mempersiapkan produk-produk industri halal agar dapat memenuhi permintaan pasar. Hal ini dapat dilakukan melalui

peningkatan kualitas produk, pengembangan infrastruktur, dan peningkatan SDM yang profesional di sektor industri halal. Penguatan industri halal ini dilaksanakan dengan melakukan sertifikasi halal produk untuk UMKM maupun UMK di seluruh Indonesia. Sertifikat halal adalah sertifikat yang diterima oleh suatu produk karena sesuai dengan ketentuan agama Islam dalam pengolahannya, penjualannya, atau kualitasnya. Sertifikat halal digunakan untuk menjamin bahwa produk tersebut tidak mengandung bahan yang dianggap haram, seperti babi, minuman keras, atau bahan pengawet. Sertifikasi halal ini dikeluarkan oleh lembaga yang berwenang, yang menyatakan bahwa produk atau layanan yang tercantum dalam sertifikat halal itu mengandung unsur-unsur yang diizinkan dan tidak mengandung unsur-unsur yang tidak boleh dikonsumsi dalam agama Islam. Sertifikasi halal juga dapat meningkatkan nilai produk yang memiliki sertifikat. Dikarenakan tahun depan, tepatnya tanggal 24 Oktober 2024 semua usaha makanan dan minuman yang melalui pengolahan wajib memiliki sertifikat halal.

Semua peserta KKN Gelombang 2 dari UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang dilaksanakan pada 17 Juli 2023 - 20 Agustus 2023 akan membantu pengusaha

UMK (Usaha Mikro Kecil) untuk sertifikasi halal produk melalui self declare tanpa dipungut biaya. Walaupun proses sertifikasi halal ini gratis, tetapi masih banyak pengusaha UMK yang menolak untuk sertifikasi halal produknya, sehingga penulis cukup sulit untuk mencari pelaku usaha. Kebanyakan dari mereka takut jikalau KTP disalah gunakan untuk pinjaman online dan sebagainya. Selain itu, ada juga yang takut dikenai pajak setelah mendaftarkan sertifikasi halal.

Kelompok KKN penulis berada pada Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Di Kecamatan Ngasem ini terdapat 2 kelompok KKN, yaitu Desa Toyoresmi dan Desa Kwadungan, sehingga penyebaran pendamping halal di Kecamatan Ngasem dibagi. Di Desa Kwadungan, terdapat beberapa UMKM terkenal, salah satunya yaitu kue kacang tidar yang berada di sebelah posko KKN penulis. Tempat itu terlihat sepi dari depan jalan. Meskipun begitu, ternyata usaha produksi kue kacang tidar itu masih tetap berjalan. Aroma dari kue tidar itu selalu tercium saat kami berjalan melewati area depan rumah itu. Mesin dari alumunium di depan halaman rumah itu seolah menandakan begitu produktifnya usaha itu. Mungkin juga mesin atau alat produksi itu tidak terpakai karena rusak sebab sudah

lama digunakan untuk memproduksi kue kacang. Tidak hanya kue kacang tadar saja yang marak sebagai makanan khas rumah-rumahan yang diolah, tapi juga ada beberapa toko lainnya yang masih berjalan melakukan jual beli antar pembeli dan reseller. Ada juga ibu-ibu paruh baya penjual nasi pecel dan tumpang yang menjajakan dagangannya di pagi hari. Terdapat pengusaha kerupuk bawang di belakang posko kami. Kerap kali saat penulis melakukan jalan pagi melewati pabrik kerupuk bawang tersebut, bapak dan ibu itu di depan rumahnya beroperasi menjalankan usahanya memproduksi kerupuk bawang.

Selain itu, kami juga mengunjungi pelaku usaha yang berada di Desa Gogorante. Hari itu, kami berencana mengambil data pelaku usaha di kantor desa Gogorante. Kami ke sana bertiga, berbeda saat kami datang sebelumnya memohon bantuan Bapak Kepala Desa daerah tersebut untuk mencarikan data UMKM, karena satu teman kami izin sakit. Setelah itu, kami memutuskan untuk mencari pelaku usaha seperti biasanya. Karena lokasi kantor desa cukup sentral, membuat para pelaku usaha memutuskan untuk menjadikan lokasi tersebut sebagai stan berjualan. Kantor desa itu berada di depan Jl. Dandang Gendhis. Di sekitaran

jalan di samping-samping ada 4 hingga 6 gerobak dorong para pedagang kaki lima. Kemudian kami mencoba mendekati pedagang gorengan dan menawarkan untuk sertifikasi halal produk mereka, tetapi pelaku usaha tersebut tidak mau untuk sertifikasi halal dan menolak secara halus tawaran kami. Selanjutnya, kami beralih ke penjual jus buah di sebelah pedagang gorengan tadi dan mencoba untuk sertifikasi halal produk mereka. Ternyata usaha jus buah tersebut bukan usaha sendiri, sehingga kami harus menghubungi atasan mereka. Akhirnya, kami memutuskan untuk membatalkan menyertifikasi produk tersebut. Daerah Gogorante ketika siang hari sangat sepi terkhusus di Jl. Dandang Gendhis dekat lapangan Desa Gogorante. Kami memilih untuk produk sari buah atau jus juga minuman lainnya, karena bahannya cukup sederhana dan mudah melakukan sertifikasi halal jalur self declare.



DIBALIK KEBERHASILAN PARA PELAKU UMKM

Oleh: Indah Kurniawati (126102202199)

Assalamualaikum, sebelumnya perkenalkan nama saya Indah Kurniawati, mahasiswi dari UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, program studi Hukum Keluarga Islam, yang saat ini sedang melaksanakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) gelombang II yang bertempat di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Di sini saya akan menceritakan mengenai apa sih Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Ini merupakan usaha produktif yang dimiliki oleh badan usaha maupun perorangan yang memenuhi karakteristik sebagai usaha mikro. UMKM ini menyangkut pada kegiatan berwirausaha yang mana digerakkan oleh pedagang. UMKM ini mempunyai peran yang sangat penting untuk perekonomian Indonesia karena dapat membentuk produk lokal dan juga pemerataan tenaga kerja. Langsung saja saya akan menceritakan beberapa Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang pernah saya kunjungi ketika anjongsana.

Yang pertama yaitu usaha yang dimiliki Ibu Endah Sulistyani yaitu usaha keripik pisang dan keripik gothe yang bertempat di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Usaha Ibu Endah Sulistyani ini sudah berjalan cukup lama. Yang awalnya Ibu Endah Sulistyani ini hanya coba-coba membuat keripik pisang dan gothe lama-lama menjadi usaha beliau. Banyak orang-orang yang mengatakan kalau keripik pisang dan keripik gothe buatan Ibu Endah Sulistyani enak, karena Ibu Endah Sulistyani selalu mempertahankan kualitas dan rasa dari produk yang dibuat. Ibu Endah Sulistyani menginovasi dengan memberi aneka rasa pada produknya sesuai dengan kesukaan para pelanggannya yaitu rasa abon, sapi panggang, balado, pedas manis, dan rasa lainnya. Setiap produk yang dijual oleh Ibu Endah Sulistyani sudah dipastikan renyah dan produk ini bertahan kurang lebih selama 2 bulan tanpa bahan pengawet. Ibu Endah Sulistyani selalu mengedepankan kepuasan pelanggannya dan bertanggung jawab penuh terhadap produk yang dibuatnya.

Ketika saya berkunjung ke rumah beliau, saya juga disuruh untuk mencoba dan ternyata enak. Usaha yang dijalani Ibu Endah Sulistyani ini tidak langsung berjalan dengan mulus, Ibu Endah juga mengalami banyak

kendala ketika menjalankan usahanya tersebut. Terkadang Ibu Endah Sulistyani terkendala dengan sulitnya mencari pisang dan gothe untuk diolah dan juga saat ini gas LPG sulit didapatkan. Selain itu, ketatnya persaingan pemasaran dalam suatu usaha juga mempengaruhi. Meskipun demikian, Ibu Endah Sulistyani tetap mencari solusi untuk kendala-kendala yang dihadapinya. Ibu Endah Sulistyani juga taat terhadap peraturan pemerintah, usaha beliau ini juga sudah didaftarkan sertifikat halal karena beliau menyadari bahwa hal tersebut sangat berpengaruh kepada usahanya pada masa yang akan datang.

Yang kedua yaitu usaha yang sedang dijalankan oleh Ibu Ani yaitu usaha catering yang bernama Dapur Anima yang bertempat di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Usaha ini telah dijalankan oleh Ibu Ani sejak tahun 2020. Usaha catering Ibu Ani ini melayani pesanan nasi kotak, snack box, dan kue tart. Cara pemasarannya, Ibu Ani menggunakan media online, yaitu melalui platform WhatsApp dan juga Facebook. Dengan melalui media online dapat memberikan dampak positif karena banyak konsumen yang mencari informasi dan berbelanja secara online. Selain itu, dengan memperluas jangkauan online juga dapat membantu

usaha Ibu Ani untuk menjangkau pelanggan lebih banyak dengan cara interaksi yang lebih banyak kepada pelanggan, konsisten mempromosikan usahanya, dan juga respon yang cepat terhadap pertanyaan pelanggan semakin membuat pelanggan senang.

Banyak orang yang sudah memesan makanan ke Ibu Ani karena lebih simpel dan tidak ribet. Termasuk kami ketika sedang sosialisasi sertifikasi halal di Balai Desa Kwadungan kemarin juga memesan snack box kepada Ibu Ani. Teman-teman saya paling suka dengan risol mayo, sampai-sampai ketagihan dan pengen beli, lalu akhirnya kami pun membeli risol mayo dengan jumlah 22 pcs karena enak sekali.

Ibu Ani membuat usaha ini karena beliau mempunyai keterampilan memasak dan juga kebetulan Ibu Ani lulusan Tata Boga ketika SMK. Usaha Ibu Ani juga tidak langsung berjalan dengan lancar, banyak lika-liku yang dialami oleh Ibu Ani apalagi ketika memulai usaha bertepatan dengan melandanya Covid-19. Namun sekarang, usaha Ibu Ani semakin berkembang karena beliau mempunyai banyak inovasi untuk terus menjalankan usahanya dan semakin memperbaiki kekurangan yang ada dalam usaha cateringnya tersebut.

Selanjutnya, yaitu usaha susu kedelai milik Ibu Siti Marfuah yang berada di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Usaha Ibu Siti Marfuah berdiri sejak tahun 2020. Awal mula usaha ini dijalankan karena sharing bersama temannya ketika mengunjungi anaknya yang di pondok. Ibu Siti Marfuah tertarik dengan usaha susu kedelai ini. Proses pembuatan susu kedelai ini juga memakan waktu yang tidak singkat. Kedelai direndam dari jam 4 sore sampai jam 3, selanjutnya diolah menjadi susu kedelai. Ibu Siti Marfuah menjual produk susu kedelainya dengan dititipkan kepada penjual sayur keliling dan di sekolah-sekolah. Selain menjual susu kedelai, Ibu Siti Marfuah juga menjual aneka kue kering tetapi hanya ketika menjelang lebaran saja. Ketika saya dan teman-teman berkunjung kerumah Ibu Siti Marfuah, kita disuguhi susu kedela. Ketika saya mencobanya rasanya enak.



TEMA 2

KISAH INSPIRATIF

PENGUSAHA UMKM

PERSAINGAN USAHA ERA MODERN

Oleh: Ahmad Lukman Zakaria (126102202252)

Kegiatan KKN adalah salah satu bentuk pengabdian mahasiswa guna membangun kemajuan desa, baik itu dari sektor ekonomi ataupun sumber daya manusia. KKN merupakan bagian penting dari pendidikan tinggi di Indonesia, karena selain memberikan manfaat bagi mahasiswa, juga berperan sebagai sarana untuk menghubungkan perguruan tinggi dengan masyarakat dalam rangka memperkuat ikatan antara dunia akademik dan dunia nyata. Melalui KKN, mahasiswa memiliki kesempatan untuk mengaplikasikan ilmu dan teori yang telah mereka pelajari ke dalam situasi kehidupan nyata di masyarakat. Pelaksanaan KKN ini selama 35 hari yang dikelompokkan menjadi beberapa kelompok, tersebar di beberapa daerah, seperti Nganjuk, Kediri, dan beberapa daerah lain di Jawa Timur. Rangkaian kegiatan KKN diawali pembekalan yang dilaksanakan di kampus, lalu pada tanggal 16 Juli 2023 penerjunan mahasiswa KKN ke daerah yang sudah dibagi oleh pihak kampus.

Banyaknya UMKM di desa tersebut menjadikan kami lebih mudah dalam proses pendataan dan proses survei. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini merujuk pada kategori bisnis yang didefinisikan berdasarkan ukuran dan skala usahanya. UMKM semakin menyadari potensi pasar yang besar melalui platform digital dan e-commerce. Banyak UMKM mulai membuka toko online mereka sendiri atau bergabung dengan pasar online besar, seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, dan Lazada. Digitalisasi juga membantu mereka meningkatkan efisiensi dalam operasional dan memperluas jangkauan pasar secara nasional maupun internasional.

UMKM di Indonesia berusaha meningkatkan daya saing dengan menciptakan produk dan layanan yang inovatif dan unik. Dengan menggabungkan tradisi lokal dengan teknologi modern, banyak UMKM dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan membedakan diri dari pesaing. UMKM semakin menyadari manfaat dari kolaborasi dan berjejaring dengan pihak lain, baik sesama UMKM maupun perusahaan besar. Melalui kemitraan dan jaringan, UMKM dapat memperluas akses pasar, mendapatkan pelatihan dan dukungan, serta menghadapi tantangan bersama.

Pada kegiatan KKN ini, kami berfokus pada peningkatan UMKM desa melalui sertifikasi produk halal. Sebelum pelaksanaan hal tersebut, kami melakukan survei UMKM Desa Kwadungan. Pada survei kali ini, kami melihat bagaimana proses pembuatan keripik pisang. Selain itu, kami juga mewawancarai pemilik UMKM, yaitu Bu Endah Sulistyani. Di sini, Bu Endah Sulistyani menjelaskan tentang sejarah bagaimana berdirinya UMKM keripik pisang milik beliau. Meskipun sudah berjalan lama, tapi Bu Endah ini tetap menjaga kualitas dari produk yang dibuatnya.

UMKM biasanya mencakup berbagai jenis usaha, termasuk perdagangan, jasa, industri, pertanian, dan sektor-sektor lainnya. Mereka memiliki peran penting dalam ekonomi karena kontribusinya dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal, regional, dan nasional. UMKM juga berperan dalam mendorong inovasi dan kreativitas dalam bisnis. Banyak UMKM yang berusaha untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi dan tren pasar, termasuk memanfaatkan platform online dan media sosial untuk memperluas jangkauan dan akses terhadap pelanggan.

Karena di sini banyak UMKM, maka kami tertarik untuk melakukan kunjungan. UMKM sendiri merupakan usaha produktif yang dimiliki perseorangan ataupun badan usaha untuk memenuhi kehidupan sehari-hari. Kunjungan UMKM ini bertujuan untuk menambah pengetahuan dan wawasan dibidang kewirausahaan serta mengetahui kegiatan, aspek, dan peluang dari suatu UMKM tersebut. Keesokan harinya, saya dan rekan-rekan KKN lainnya menggali informasi melalui warga sekitar untuk menanyakan apa saja UMKM yang berdiri di desa ini. Setelah itu, kami menelusuri satu persatu pemilik UMKM tersebut untuk digali lebih lanjut tentang bagaimana perkembangan UMKM yang ada di desa ini. Dari kunjungan tersebut, ternyata ada berbagai macam UMKM yang berdiri, contohnya ada keripik pisang, jamu tradisional, bakso, dan masih banyak lagi.

Tetapi ada salah satu yang menarik menurut saya, yaitu keripik pisang buatan Bu Endah Sulistyani. Bu Endah Sulistyani merupakan salah satu pelaku UMKM keripik pisang yang berada di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Keripik pisang Bu Endah ini sudah berdiri sejak lama. Keripik pisang merupakan jajanan ringan yang kerap kali kita temui. Keripik pisang terbuat dari pisang ambon. Keripik pisang pas dan cocok dijadikan

sebagai camilan ringan untuk menikmati sore hari. Banyak dari orang-orang, dari yang muda sampai yang tua menyukai camilan ringan ini. Proses pembuatan keripik pisang ini cukup mudah. Langkah pertama, siapkan pisang lalu dikupas dan iris tipis, lalu tinggal digoreng dan ditiriskan. Lalu, campur keripik pisang tadi yang sudah ditiriskan dengan garam halus hingga merata dan keripik pisang siap dihidangkan atau dikemas.

Dari sana, kami semua tergerak untuk membuat promosi berbasis digital untuk membantu Bu Endah ini memasarkan dagangannya. Di era modern ini, pastinya kita tidak asing dengan yang namanya media sosial atau biasa disebut sosmed. Dan kami pun juga membantu produk Bu Endah untuk mendapatkan sertifikat halal. Kami mencoba untuk memasarkan dan mempromosikan keripik pisang Bu Endah pada sosial media yang ada. Kami juga membuat inovasi dengan membuat logo dan stiker sebagai ciri khas produk Bu Endah. Kami membuat konten yang menarik untuk di unggah pada sosial media, sebagai cara untuk menggaet para konsumen.

Pengalaman KKN ini merupakan pengalaman berharga bagi saya. Dari sini, saya mengerti bagaimana kita seharusnya bertindak untuk masyarakat. Kita juga

harus memiliki rasa tanggung jawab besar untuk mengambil suatu tindakan demi kebaikan bersama. Kunjungan UMKM yang kami lakukan juga memberikan pengalaman yang berkesan menurut saya, karena dari sinilah saya belajar banyak hal. Saya juga mendapat banyak wawasan baru seputar berwirausaha, bersosialisasi, dan berbaaur dengan masyarakat sekitar.



KEGABUTAN YANG MEMBAWA BERKAH

Oleh: Muchamad Bagus Setyawan (126407203023)

Perkenalkan saya Muchamad Bagus Setyawan, di sini saya mau sedikit berbagi cerita tentang pengalaman KKN saya yang kali ini bertemakan Penguatan Industri Halal, di mana pada KKN gelombang ini kita sebagai mahasiswa yang langsung melakukan kegiatan KKN ditugaskan oleh LP2M untuk mensurvei dan langsung menindak lanjuti pelaku UMK maupun UMKM yang ada di desa-desa yang sebelumnya sudah disiapkan oleh lembaga kampus. Kebetulan saya memilih di daerah Kediri karena menurut saya sudah bosan jika momen KKN kali ini di lingkup area kampus, ingin rasanya mencoba ditempat atau daerah lain. Selain itu, kenapa kok saya tidak memilih Trenggalek sebagai tempat KKN padahal rumah saya di Trenggalek, itu sendiri ya karena itu tadi saya ingin mencoba tempat yang baru apalagi untuk momen KKN seperti sekarang ini.

Cerita dimulai ketika saya KKN di daerah Kediri, tepatnya di Desa Kwadungan, terdapat pelaku UMK yang menurut saya menarik untuk sedikit diulas atau

diceritakan, di mana kakak yang satu ini mendirikan UMK karena kegabutan disaat- saat masa akhir kuliah. Ini berawal ketika sudah semester akhir, di mana karena merasa kegiatan kuliah yang monoton. Akhirnya, beliau membantu orang tuanya untuk mengelola jualan yang pada awal saat itu menjual aneka olahan dari pisang.

Memang di Desa Kwadungan ini banyak sekali pelaku usaha, baik UMK maupun UMKM yang ada, baik pelaku makanan, minuman, telur, ataupun daging. Teruntuk lagi untuk olahan daging, khususnya ayam, banyak sekali masyarakat yang menggelutinya entah itu backgroundnya bagaimana, yang jelas memang di Desa Kwadungan ini terkenal dengan masyarakatnya yang memiliki bisnis jual daging dan telur ayam. Jadi, jangan heran bila berkunjung ke sini banyak sekali di pinggir jalan yang berjualan daging ayam dan bahkan mungkin biasanya kalau di tempat lain hanya terbatas untuk waktunya mungkin pagi sampai siang hari saja, namun di sini bisa ditemui sampai sore bahkan malam hari.

Kembali pada masalah awal mengenai cerita dibalik terbentuknya produk aneka olahan pisang. Perkenalkan pelaku UMK ini bernama Kak Lailatul Agustiningsih atau yang biasa dipanggil Kak Leli. Beliau bersama ibunya menjajajakan aneka olahan pisang,

seperti pisang coklat keju, pisangocol, pisang aroma, piscok lumer, kebab pisang, pisang bakar, nuget pisang, dan mungkin masih bisa bertambah lagi seiring berjalannya waktu sesuai dengan minat dan permintaan pasar. Kemarin saat saya melakukan anjingsana, Kak Leli ingin membuat varian produk baru, seperti olahan dari sosis.

Dimulai ketika memasuki masa KKN, di mana kelas sudah mulai jarang ada di kampus, rasa bosan sudah mulai muncul. Jadi, sembari mencari kesibukan, beliau memilih mencari kesibukan dengan membantu orang tua berjualan. Mungkin dirasa kurang bisa bikin menarik dan efektif, akhirnya Kak Leli berinisiatif untuk memodifikasi baik dari sektor produksi, promosi, varian, serta metode penjualan. Ini bisa dilihat ketika Kak Leli mencoba membuat ide dengan memberikan nama toko, penamaan produk, membuat varian bentuk, serta rasa yang bisa dibidang mampu menarik bukan hanya kaum tua tapi juga kaum muda atau kaum milenial.

Menurut saya, Kak Leli pandai dalam memanfaatkan waktu dan kesempatan yang beliau miliki dengan mencari kesibukan yang mungkin tanpa kita sadari selain membantu pekerjaan jualan orang tua, Kak Leli juga sedikit banyak bisa dapat income tambahan

yang bisa digunakan untuk mengembangkan bisnis, di mana dalam hal ini di dunia bisnis perlu dan wajib untuk terus melakukan siasat guna bisa bersaing dengan pelaku usaha, baik UMK atau UMKM yang lain. Karena pada dasarnya bisnis harus terus berkembang dan bersaing, maka pelaku usaha harus mampu mengikuti tren serta kemauan pasar, dan juga tetap melakukan inovasi-inovasi yang berkelanjutan. Hal ini dimaksudkan agar tetap bisa eksis, apalagi jika sudah mengacu di dunia media sosial. Setiap hari pasti banyak sekali pembaruan atau hal yang viral yang terus-menerus muncul. Media sosial merupakan media yang bisa dengan cepat menyebarkan informasi, yang memang tidak bisa dipungkiri saya sendiri mencari sumber referensi apapun itu yang pertama pasti lewat media online.

Cerita dari Kak Leli ini bisa dijadikan sebuah pembelajaran atau motivasi yang bisa kita tiru, yaitu jangan jadikan waktu luang hanya digunakan untuk liburan, hiburan, atau kegiatan yang kurang positif. Kita bisa melihat keadaan sekitar tentang apa yang bisa kita perbuat atau kita manfaatkan. Syukur-syukur bisa membantu dan bahkan bisa menambah pemasukan, apalagi itu atas usaha dan jerih payah kita sendiri, di mana itu lebih berasa dari pada hanya banyak tapi

kurang bermanfaat. Saya memilih cerita Kak Leli ini karena menurut saya ini menarik dan bisa dijadikan sebagai contoh, apalagi saya sendiri memang suka dalam dunia bisnis karena pada dasarnya siapa sih yang nggak suka cuan. Jadi, tetap boleh kita bersenang-senang untuk diri kita sendiri tapi memang lebih senang lagi jika kegabutan atau kegiatan yang kita jalani mengandung cuan. Salam sukses.



KISAH SUKSES YANG MENGINSPIRASI DARI DUNIA UMKM

Oleh: Rinda Andrianistya Ningrum (126407203034)

Perkenalkan, nama saya Rinda Andrianistya Ningrum. Di sini, saya mau sedikit bercerita tentang kegiatan liburan perkuliahan semester 6 ini yang saya lalui dengan mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata, saya memilih di Kabupaten Kediri, yang lebih tepatnya di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem. KKN yang saya ikuti ini sangat berbeda dengan KKN-KKN sebelumnya, KKN kali ini mengusung tema Penguatan Industri Halal, dengan maksud membantu UMK yang menjual olahan makanan ataupun minuman untuk mendaftar sertifikasi halal, karena kebijakan bulan Oktober 2024 pemerintah akan mengadakan program untuk UMK yang menjual makanan ataupun minuman dengan mewajibkan label halal dari sertifikasi produk halal tersebut. Kuliah Kerja Nyata dilaksanakan mulai tanggal 17 Juli 2023 sampai dengan 20 Agustus 2023. Pada hari pertama KKN dimulai, suasana di posko kami sedikit canggung, tapi sangat berbeda dengan suasana di kamar saya. Suasana yang

sudah akrab padahal ya baru pertama ketemu dan pertama kali kenal juga, tapi menjadikan suasana dikamar jadi cair dan tidak canggung, Setelah beberapa hari pembukaan KKN yang diadakan di Kecamatan Ngasem dengan kelompok KKN Desa Toyoresmi, mahasiswa langsung diberi tugas untuk mencari pelaku usaha. Di posko kami terbagi menjadi enam desa kelompok, diantaranya Desa Kwadungan, Desa Sukorejo, Desa Karangrejo, Desa Gogorante, Desa Tugurejo, dan Desa Doko. Di Kecamatan Ngasem sendiri untuk mencari pelaku usaha sangat sulit, dikarenakan banyaknya pedagang UMK yang belum bersedia untuk menyertifikasi produk olahan makanan maupun minuman yang dijualnya, dikarenakan takutnya masyarakat dengan memberi KTP untuk mendaftarkan NIB maupun sertifikat halal, dengan alasan takut modus penipuan. Saya dan teman-teman kelompok juga mencari data-data yang ada di 6 desa tersebut dengan cara mendatangi ke balai desa masing-masing untuk meminta data. Tetapi, ada beberapa desa yang mau untuk dimintai data dan ada beberapa desa yang tidak memberi data pelaku usaha yang berada dikawasannya.

Saat itu saya mendapat bagian di Desa Karangrejo, tetapi saya mendapat bagian anjungsana di pelaku usaha

UMK di Desa Kwadungan, yaitu tempat Ibu Siti Marfu'ah (Pelaku Usaha Susu Kedelai Chelshadha). Saat pertama kali ke sana, Ibu Siti Marfu'ah sendiri tidak berada di rumah, tetapi saya bertemu dengan suami dan anaknya. Saya melakukan wawancara dengan memberi pertanyaan seputar usaha yang mereka tekuni selama beberapa tahun itu. Suami dari Ibu Siti Marfu'ah bercerita awal mula menekuni usaha susu kedelainya tersebut yang berawal saat mereka berdua mengunjungi anaknya yang sedang mondok di pare, di sana ibu Siti Marfu'ah bersama suaminya bertemu dengan orangtua teman-teman dari anaknya. Kebetulan orangtua dari teman anaknya tersebut mempunyai usaha susu kedelai yang bisa dibilang cukup sukses. Saat itu juga, Ibu Siti Marfu'ah dan suami sharing-sharing terkait usaha susu kedelai tersebut dan diberi tahu resep membuat susu kedelai dan saat iseng-iseng di rumah, beliau berlatih mencoba untuk menerapkan resep yang diberi tersebut. Beliau mencoba membuat lebih banyak dan dititipkan ke tukang sayur maupun di kantin-kantin sekolah dan tidak disangka-sangka, ternyata banyak yang suka. Dulu susu kedelainya dijual dengan harga Rp. 1.000, tetapi saat ini kedelai mengalami kenaikan harga dari Rp. 8.000 menjadi Rp.13.000, maka dari itu Ibu Siti Marfu'ah menaikkan

harga susu kedelainya menjadi Rp. 2.000, sedangkan pedagang-pedagang yang dititipi menjual dengan harga Rp. 2.500.

Beliau juga bercerita pada saat pandemi mereka beristirahat untuk tidak berjualan selama hampir 2 bulan. Tetapi setelah itu, beliau kembali lagi untuk memproduksi usaha susu kedelainya. Beliau mendapatkan kedelai langsung dari agen yang berada di Dlopo, jadi beliau sudah langganan dan setiap beberapa hari sekali mereka dikirim kedelai 1 sak. Setelah selesai mewawancarai, saya dan teman-teman pamit undur diri. Kemudian 2 hari lagi, saya mengunjungi kembali untuk menemui Ibu Siti Marfu'ah sekaligus menawarkan untuk menyertifikasikan produk usaha UMK susu kedelainya. Perjalanan usaha Ibu Siti Marfu'ah menurut saya sedikit memotivasi karena dengan menekuni sesuatu ilmu baru yang kadang orang-orang sekitar menyepelekan resep-resep makanan maupun minuman, nyatanya jika ilmu tersebut kita tekuni dan banyak belajar untuk mempelajari, maka ilmu tersebut akan menjadi mata pencaharian bagi seseorang yang menekuni.

Bukan hanya di tempat Ibu Siti Marfu'ah saja. Kami juga bersosialisasi terhadap pelaku-pelaku usaha seperti Ibu Endah, pengusaha keripik pisang. Ibu Endah

menjalankan usaha keripik pisang karena kegabutan saat pandemi 2020 lalu. Dengan membuat produk olahan pisang tersebut, Ibu Endah iseng menjual produknya kepada teman kerja suaminya dan ternyata banyak yang suka, selang beberapa bulan, pesanan Ibu Endang cukup meningkat. Beliau juga memberi varian beberapa rasa untuk produk olahannya, misalnya varian original, abon, sapi panggang, dan pedas manis. Beliau menjual produk olahan pisang tersebut ke beberapa toko kelontong, swalayan, pasar, dan teman kerja suaminya. Menurut saya, cerita dari Ibu Endah juga sangat menginspirasi dikarenakan dengan melakukan kegiatan saat gabut bisa menghasilkan uang juga. Maka dari itu, manfaatkan waktu kosongmu dengan melakukan hal-hal yang positif.



BELAJAR DARI KEGAGALAN, MERAH SUKSES BERSAMA MADU MONGSO DAN JENANG TAPE NIRASA

Oleh: Uswatun Qori'atul Jannah (126203203216)

Dalam era di mana persaingan bisnis semakin ketat dan tantangan ekonomi semakin beragam, kisah-kisah inspiratif tentang ketekunan dan keberhasilan dalam dunia usaha menjadi semakin berharga. Salah satu cerita menginspirasi datang dari perjalanan hidup Miftahudin dan istrinya, yang mampu mengubah mimpi menjadi kenyataan melalui usaha madu mongso dan jenang tape. Mereka adalah contoh nyata bagaimana tekad dan ketekunan dapat mengatasi berbagai rintangan dalam mengembangkan bisnis yang penuh potensi. Madu mongso dan jenang tape bukanlah sekadar produk bisnis biasa; lebih dari itu, mereka menggambarkan komitmen dan dedikasi dalam menghasilkan kualitas terbaik. Namun, di balik kesuksesan akhir ini, terdapat perjalanan panjang yang penuh tantangan dan rintangan. Dari mulai mengatasi kendala produksi hingga menghadapi ketidakpastian pasar, Miftahudin dan istrinya telah belajar

bagaimana menjadikan setiap hambatan sebagai peluang untuk tumbuh dan berkembang.

Usaha yang Macet

Miftahudin dan istrinya memulai perjalanan bisnis yang menjanjikan dengan membuka usaha permen tape. Awalnya, mereka penuh semangat dan tekad untuk menghadirkan produk yang lezat dan unik bagi pasar. Namun, seiring berjalannya waktu, mereka menghadapi tantangan yang tak terduga. Salah satu hambatan yang mereka hadapi adalah kesulitan dalam proses produksi permen tape. Proses pembuatan permen tape ternyata lebih kompleks dan membutuhkan ketelatenan yang tinggi daripada yang mereka perkirakan awalnya. Meskipun mereka berusaha keras untuk memahami dan mengatasi masalah-masalah produksi ini, tetap saja hal ini menyita waktu dan sumber daya mereka. Selain itu, mereka juga mengalami kendala dalam permintaan pasar yang tidak sesuai dengan harapan. Meskipun permen tape merupakan produk yang lezat dan unik, ternyata tidak banyak orang yang akrab dengan produk ini atau tertarik untuk mencobanya. Upaya pemasaran mereka mungkin tidak cukup efektif dalam menjangkau calon konsumen yang lebih luas.

Berhenti sebagai Guru untuk Mengembangkan Bisnis

Miftahudin dan istrinya telah memutuskan langkah berani dalam hidup mereka, mengambil keputusan untuk berhenti dari pekerjaan sebagai guru di sekolah dan guru bimbingan belajar. Mereka tidak hanya sekadar mengubah arah karier, tetapi juga mengambil langkah besar untuk merajut impian baru dalam bentuk bisnis madu mongso dan jenang tape yang menjanjikan. Perjalanan ini mungkin dimulai dari gugatan hati mereka yang selalu terpanggil oleh seni memasak dan kelezatan makanan. Kebiasaan memasak di rumah menjadi peluang untuk mengeksplorasi resep-resep unik dan kreatif, menggabungkan cita rasa tradisional dengan sentuhan modern. Miftahudin, dengan kepribadian dinamis dan semangat berkreasi, melihat peluang besar dalam bisnis ini. Langkah pertama mereka adalah mengeksplorasi berbagai macam jajanan yang memiliki potensi pasar yang luas. Miftahudin dan istrinya belajar dengan giat, memperdalam pengetahuan tentang bahan-bahan, teknik memasak, dan presentasi yang menarik. Mereka juga tidak lupa menambahkan sentuhan pribadi ke dalam setiap hidangan yang mereka sajikan,

menciptakan pengalaman kuliner yang tak terlupakan bagi para pelanggan.

Menyerap Pelajaran dari Kegagalan

Keberhasilan dalam mengelola bisnis madu mungso dan jenang tape ini tidak bisa dilepaskan dari ketelitian Miftahudin dan pasangannya dalam mengambil hikmah dari kegagalan usaha sebelumnya. Semula, Miftahudin beserta istri memulai usaha dengan menjajakan permen tape. Namun karena kurangnya pengelolaan yang baik dan kendala dalam produksi, usaha permen tape tersebut tidak dapat berjalan lama dan mengalami kegagalan. Namun, pengalaman pahit tersebut tidak meredam semangat Miftahudin dan istri untuk memulai usaha kembali. Melalui pembelajaran dari pengalaman tersebut, Miftahudin merombak manajemen bisnisnya untuk mengembangkan usahanya. Ia juga melakukan efisiensi dengan menginvestasikan dana dalam mesin produksi. Ketika ditanya mengenai kunci sukses dalam menjalankan bisnisnya, Miftahudin mengungkapkan bahwa sebagai seorang pengusaha, fokus merupakan hal yang sangat penting. Ia belajar banyak dari pengalaman buruknya sebelumnya, di mana ketidakfokusan pada satu bidang usaha menyebabkan kegagalan.

Mengikuti Komunitas UMKM

Miftahudin dan istrinya adalah contoh pasangan yang sangat antusias dan berdedikasi dalam mengembangkan bisnis madu mongso dan jenang tape di wilayah Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Mereka berdua memiliki visi dan misi yang kuat untuk tidak hanya mengembangkan usaha mereka, tetapi juga berkontribusi positif bagi komunitas sekitar melalui komunitas UMKM yang mereka ikuti. Partisipasi mereka dalam komunitas UMKM merupakan langkah yang cerdas. Bergabung dengan komunitas ini memberikan kesempatan kepada Miftahudin dan istrinya untuk belajar dari pengusaha lain, mendapatkan akses ke pelatihan, seminar, dan sumber daya yang relevan untuk mengembangkan bisnis mereka. Mereka dapat berbagi pengalaman, tips, dan strategi dengan anggota komunitas lainnya, serta mengatasi tantangan bersama. Dalam konteks bisnis madu mongso dan jenang tape, Miftahudin dan istrinya dapat berbagi pengetahuan tentang proses produksi, pemasaran, dan manajemen usaha dengan anggota komunitas lainnya. Mereka juga bisa mendapatkan ide-ide kreatif tentang inovasi produk, pengembangan merek, dan cara meningkatkan daya tarik pasar. Selain itu, keterlibatan dalam komunitas

UMKM juga memungkinkan Miftahudin dan istrinya untuk memperluas jaringan. Mereka dapat menjalin hubungan dengan calon pelanggan, mitra bisnis potensial, dan pihak-pihak terkait lainnya. Hal ini bisa membantu mereka dalam mencari peluang kerjasama, mengembangkan distribusi produk, dan meningkatkan eksposur merek mereka. Dengan kerja keras, komitmen, dan dukungan dari komunitas UMKM, Miftahudin dan istrinya memiliki peluang besar untuk berhasil mengembangkan bisnis madu mongso dan jenang tape mereka. Keberhasilan mereka tidak hanya akan berdampak positif pada bisnis pribadi, tetapi juga akan memberikan manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat Desa Kwadungan dan sekitarnya.

Kisah inspiratif Miftahudin dan istrinya menceritakan perjalanan bisnis yang penuh perjuangan, ketekunan, dan semangat pantang menyerah. Awalnya, mereka bermimpi membawa produk permen tape lezat dan unik ke pasar. Namun, tantangan tak terduga dalam produksi menghadang, menyebabkan kegagalan pertama. Meskipun demikian, mereka tak patah semangat. Miftahudin dan istrinya tidak hanya bangkit, tetapi juga berinovasi dengan meluncurkan bisnis madu mongso dan jenang tape. Keputusan berani ini

menunjukkan keberanian mereka dalam mengejar impian, bahkan meninggalkan pekerjaan sebagai guru. Kisah mereka bukan hanya tentang kesuksesan, tetapi juga pembelajaran dari kegagalan masa lalu. Kegigihan mereka dalam belajar dari kesalahan dan memperbaiki manajemen bisnis membantu mereka mengatasi tantangan dengan lebih baik. Keterlibatan mereka dalam komunitas UMKM juga menjadi salah satu faktor dalam mengembangkan bisnis mereka. Keseluruhan kisah ini menginspirasi tentang semangat pantang menyerah dan arti penting belajar dari pengalaman.



KERUPUK RENGGINANG PEMBAWA BERKAH

Oleh: Fifi Hamidah Permatasari (126406202124)

Kegiatan KKN merupakan bagian penting dari pendidikan tinggi di Indonesia, karena selain memberikan manfaat bagi mahasiswa, juga berperan sebagai sarana untuk menghubungkan perguruan tinggi dengan masyarakat dalam rangka memperkuat ikatan antara dunia akademik dan dunia nyata. Melalui KKN, mahasiswa memiliki kesempatan untuk mengaplikasikan ilmu dan teori yang telah mereka pelajari di bangku kuliah ke dalam situasi kehidupan nyata di masyarakat. Salah satu kegiatan KKN Gelombang 2 yang dilaksanakan UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yaitu tentang penguatan industri UMKM melalui sertifikasi halal. Selain berfokus pada pendaftaran sertifikasi halal, kami juga giat melakukan anjangersana ke rumah para pelaku usaha yang ada di Kecamatan Ngasem untuk mendengarkan kisah inspiratif bagaimana awal mula membangun usaha tersebut.

Banyaknya UMKM di desa tersebut menjadikan kami lebih mudah dalam proses pendataan dan proses survei. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini merujuk pada kategori bisnis yang didefinisikan berdasarkan ukuran dan skala usahanya. UMKM semakin menyadari potensi pasar yang besar melalui platform digital dan e-commerce. Banyak UMKM mulai membuka toko online mereka sendiri atau bergabung dengan pasar online besar seperti Tokopedia, Shopee, Bukalapak, dan Lazada. Digitalisasi juga membantu mereka meningkatkan efisiensi dalam operasional dan memperluas jangkauan pasar secara nasional maupun internasional.

UMKM di Indonesia berusaha meningkatkan daya saing dengan menciptakan produk dan layanan yang inovatif dan unik. Dengan menggabungkan tradisi lokal dengan teknologi modern, banyak UMKM dapat menciptakan nilai tambah bagi pelanggan dan membedakan diri dari pesaing. UMKM semakin menyadari manfaat dari kolaborasi dan berjejaring dengan pihak lain, baik sesama UMKM maupun perusahaan besar. Melalui kemitraan dan jaringan, UMKM dapat memperluas akses pasar, mendapatkan pelatihan dan dukungan, serta menghadapi tantangan bersama.

UMKM biasanya mencakup berbagai jenis usaha, termasuk perdagangan, jasa, industri, pertanian, dan sektor-sektor lainnya. Mereka memiliki peran penting dalam ekonomi karena kontribusinya dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi di tingkat lokal, regional, dan nasional. UMKM juga berperan dalam mendorong inovasi dan kreativitas dalam bisnis. Banyak UMKM yang berusaha untuk beradaptasi dengan perubahan teknologi dan tren pasar, termasuk memanfaatkan platform online dan media sosial untuk memperluas jangkauan dan akses terhadap pelanggan.

Cerita ini tentang pengalaman saya anjangersana UMKM yang ada di Desa Doko, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Saya berkunjung ke rumah Ibu Suliyah, pengusaha kerupuk rengginang, kerupuk puli, dan sambal pecel. Bahan-bahan yang digunakan Ibu Suliyah merupakan bahan yang berkualitas untuk menjamin rasa dan kualitas. Awal mula Bu Suliyah memproduksi usahanya ketika menjelang waktu hari raya idul fitri, Bu Suliyah mencoba membuat kerupuk rengginang sendiri untuk dijadikan suguhan saat lebaran. Berawal dari situ, banyak yang bertanya beli di mana kerupuk rengginang tersebut karena dari segi rasa dan tekstur yang empuk

banyak yang menyukai. Karena masyarakat bahkan saudara Bu Suliyah mengetahui kalau bikin kerupuk rengginang sendiri, mereka mendukung Bu Suliyah untuk menjual produk tersebut.

Bu Suliyah akhirnya mencoba memproduksi kerupuk rengginang dengan merek Echo, untuk dijual kepada pelanggan. Namun, tidak setiap hari Bu Suliyah memproduksi kerupuk, tergantung banyaknya jumlah pesanan. Sistem pemasaran produk kerupuk Bu Suliyah melalui WhatsApp atau datang langsung kerumah, dan bisa diantar langsung ke pembeli. Usaha semakin lama berjalan lancar, Bu Suliyah akhirnya berinovasi memproduksi kerupuk puli dan sambal pecel. Ternyata peminatnya juga banyak, tidak hanya kerupuk rengginang saja. Proses pembuatan kerupuk cukup membutuhkan waktu tergantung cuaca. Jika cuaca panas stabil, maka proses pengeringan cukup hanya 1 hari saja, namun jika cuaca mendung atau hujan, maka bisa sampai 4 hari. Saat hari raya idul fitri, penjualan semakin meningkat untuk jajan suguhan karena cocok buat hari lebaran.

Untuk kendala bahan baku, Alhamdulillah kata Bu Suliyah tidak ada, karena bahan baku sangat mudah ditemukan di pasar, tetapi harus pintar dan teliti dalam

memilih bahan baku terutama bahan baku ketan untuk proses produksi rengginang. Kalau bahan baku kerupuk puli cukup nasi dan bumbu rahasia yang dikeringkan. Dan untuk sambal pecel, harganya bisa naik tergantung bahan baku yang naik turun seperti harga cabai. Seluruh produk kerupuk milik Bu Suliyah dipatok harga mulai dari Rp 10.000 untuk kerupuk puli, dan harga Rp 14.000 untuk rengginang.

Tidak selamanya berwirausaha selalau ramai dan lancar, pasti ada pasang dan surutnya, Kami bertanya langsung kepada Bu Suliyah, usahanya tersebut juga tidak setiap hari selalu ramai, tetapi Bu Suliyah selalu semangat dan yakin bahwa produk usahanya selalu laku meskipun sedikit dan tidak menyerah. Tips dari Bu Suliyah yaitu tetap menjaga kualitas produk agar masyarakat yang membeli tidak kecewa dan selalu puas.

Pengalaman KKN ini merupakan pengalaman berharga bagi saya, dari sini saya mengerti bagaimana kita seharusnya bertindak untuk masyarakat. Kita juga harus memiliki rasa tanggung jawab besar untuk mengambil suatu tindakan demi kebaikan bersama. Kunjungan UMKM yang kami lakukan juga memberikan pengalaman yang berkesan menurut saya, karena dari sinilah saya belajar banyak hal. Saya juga mendapat

banyak wawasan baru seputar berwirausaha, bersosialisasi, dan berbaaur dengan masyarakat sekitar.



KOPI PAGI

Oleh: Moch. Fa'iz Al Fajri (126405202172)

Untuk teman-teman yang tercinta, terimakasih atas kesan yang tak akan terulang kembali dan selalu mewarnai hari-hari. Juga, tak lupa untuk masyarakat dan pelaku usaha yang selalu mendukung dalam kegiatan ini. Tidak ku sangka waktu cepat berlalu, banyak pengalaman yang didapat, yang baik diambil dan yang buruk ditinggalkan.

Di awal minggu pertama, suasana di dalam posko sangat canggung, Ada beberapa yang pendiam dan ada yang mulai akrab, suatu hal yang wajar karena baru mengenal satu sama lain. Tidak banyak kegiatan pada minggu pertama, ada beberapa kegiatan diantaranya adalah anjongsana, pembukaan KKN di kecamatan, dan meminta data UMKM di beberapa desa di Kecamatan Ngasem. Untuk mengisi waktu kosong, kebetulan di belakang posko ada kandang ayam, saya dan Bagus (ketua) sepakat untuk membeli Ayam Jawa yang agak kecil. Karena beberapa hari awal banyak nasi atau makanan yang terbuang. Untuk itu, makanan-makanan sisa diposko otomatis menjadi jatah ayam. Untuk sore hari, kegiatan teman-teman ada yang ikut sepak bola di

lapangan bersama warga, salah satunya saya. Ada juga yang di posko memasak untuk makan malam hari.

Pada akhir minggu pertama, Alhamdulillah banyak yang cepat menyesuaikan dengan teman-teman satu posko, dan sudah mulai berbaur dengan yang lain. Setiap pagi setelah subuh, saya terbiasa membuat kopi dan duduk di teras posko, menyapa warga sekitar yang lewat. Ada beberapa teman yang ikut nimbrung dan itu salah satu cara saya agar cepat akrab, dengan secangkir kopi. Pada hari Sabtu dan Minggu, teman-teman sebagian ada yang pulang, dan ada dua anak yang terkena musibah, yang satu ada yang salah satu keluarganya meninggal, teman-teman diposko melakukan yasin tahlil bersama. Yang satunya kecelakaan saat berolahraga, dan Alhamdulillah diminggu kedua sudah bisa kembali ke posko.

Pada minggu kedua, saya mulai membuat esai ini, pagi hari dengan secangkir kopi di teras posko. Tempat yang menurut saya lumayan nyaman untuk memulai pembuatan esai, dan suasana orang-orang yang berlalu-lalang dengan aktivitasnya masing-masing. Pada minggu kedua ini, teman-teman mulai mencari pelaku usaha, di enam desa satu posko dikelompokkan, ada yang 3 ada yang 4 anak menyebar di 6 desa yang sudah menjadi

bagian dari kelompok kami. Berbagai macam cerita yang didapat pada awal mencari pelaku usaha, mulai dari yang mendapatkan pelaku usaha sampai mendapat penolakan dari pelaku usaha, sangat seru memang. Dan pada minggu kedua ini, saya memulai PPL disalah satu perusahaan, agak bertabrakan waktunya, tapi tidak mengapa, toh teman-teman juga sudah memaklumi, dan harus pintar dalam mengatur waktu. Sudah beberapa hari, tetapi saya maupun teman-teman masih kesulitan dalam mencari pelaku usaha, ada sebagian yang sudah terverifikasi oleh beberapa lembaga yang sebelumnya sudah mengadakan penguatan produk halal di Kecamatan Ngasem, dan juga tidak sedikit yang melakukan penolakan dalam pendataan. Dalam mencari-cari waktu dihari PPL, saya merasa tidak ada progres dalam mencari pelaku usaha untuk memenuhi target 15 pelaku usaha. Pada minggu kedua masih belum mendapatkan pelaku usaha, saya menemani teman-teman aslinya sudah mendapat 3, satu kelompok kebetulan ada 4 anak. Dan dibagi satu-satu per anak, dan saya yang belum kebagian. Pada hari-hari di minggu ini, waktu sore hari adalah waktu favorit saya, karena bisa bermain sepakbola dilapangan dengan warga desa, rata-rata orang tua, dan Alhamdulillah sudah langsung akrab,

azan magrib sebagai penanda bahwa sudah waktunya pulang.

Pada minggu ketiga, dipagi yang cerah ditemani secangkir kopi dengan rokok kretek, saya mulai menulis dengan alakadarnya untuk memenuhi tugas KKN, mohon maklum Bapak Ali dan Ibu Uswa selaku DPL Desa Kwadungan. Disela-sela waktu, saya masih mencari pelaku usaha. Dan Alhamdulillah mendapat dua pelaku usaha, ibu-ibu jualan jamu dan es tebu. Dalam proses pendataan, 2 orang tersebut sangat ramah, dengan menaruh respek saya membeli es tebu dan jamunya. Es tebu saya bungkus, jamu saya minum di tempat. Pada minggu ini, saya juga mulai mengajukan judul PPL ke DPL, untuk mencilil tugas laporan. Jika tidak dimulai sedikit-sedikit, entah itu tugas esai, PU, maupun laporan PPL, saya yakin sekali tidak akan selesai diakhir nanti dan selain itu waktunya juga tidak memungkinkan jika dikerjakan serentak diakhir. Oleh karena itu, saya punya inisiatif untuk mengerjakan sedikit-sedikit disela-sela waktu luang. Pada malam hari, saya meminta bantuan teman-teman untuk menginput data salah satu pelaku usaha, Alhamdulillah tidak ada kendala. Diakhir minggu ketiga, hari sabtu dan minggu teman-teman banyak yang pulang. Saya masih bingung mau kemana, dan ada inisiatif untuk berkunjung

ke posko Desa Tanjunganom yang berada di Nganjuk, sekitar satu jam dari posko kami, lumayan agak jauh. Ada dua teman yang saya kenali di situ, Dian dan Jhosa. Dua hari satu malam di situ, Alhamdulillah penghuninya sangat ramah-ramah, langsung akrab dengan teman-teman KKN lainnya.

Pada minggu keempat, seperti biasa dengan secangkir kopi saya memulai esai ini. Pada minggu keempat tidak banyak perubahan, pagi hari ngopi di teras, agak siang hari berangkat PPL, sore hari terkadang mencari pelaku usaha, kalau sekiranya gak dapat ya pulang ambil sepatu, main bola dengan warga di Lapangan Kwadungan. Sudah mulai nyaman dengan hari-hari, sudah menganggap teman-teman sebagai keluarga sendiri, dan tanpa terasa semakin mendekati penutupan KKN. Untuk teman-teman, untuk para warga, untuk para pelaku usaha, sekali lagi terima kasih atas waktu, dan pengalaman yang sangat berharga dan tak dapat terulang kembali. Saya M. Fais, mohon maaf atas segala khilaf dan kesalahan yang sengaja maupun tak sengaja, semoga KKN ini manfaat dan barokah suatu saat nanti, sekian dan terimakasih.

A handwritten signature in black ink, consisting of a series of loops and curves, likely representing the name M. Fais.

TENTANG WAKTU, TEMPAT, DAN PERJALANAN PAK SUIT

Oleh: Muhammad Alif Ardiansyah (126405201043)

Kediri adalah salah satu tempat berkesan dalam hidup saya, terutama saat waktu KKN dan Magang. Banyak cerita yang telah saya lalui di tempat ini, seperti mendapatkan pengalaman, pengetahuan, teman baru, dan lain sebagainya. Di sini kita sebagai pendamping perubahan desa mempunyai tema KKN yakni KKN berbasis Penguatan Industri Halal. Pada saat itu, saya sebagai mahasiswa KKN dituntut untuk membawa perubahan terhadap desa yang kami abdi, yakni Desa Kwadungan, terlebih khususnya saya yang mendapat lebih banyak pelajaran dan pembelajaran. Pak Suit ialah salah satu pengusaha yang menginspirasi saya kala itu.

Pak suit merupakan pengusaha bakpao yang berasal dari Malang. Bakpao Pak Suit diberi nama Bakpao Barokah, dengan mempunyai 10 armada dagang keliling dan telah memiliki 5 karyawan yang bergelut di sampingnya. Usaha Pak Suit telah berlangsung sejak 3 tahunan dan telah menghadapi banyak rintangan

kehidupan sebelum berhasil seperti sekarang. Bermula dari masa mudanya yang telah merantau di beberapa kota di daerah Indonesia, seperti Palembang, Surabaya, Jakarta, Tulungagung, dan juga Pare.

Awal mula bisnis Bakpao Barokah bisa muncul yaitu Pak Suit belajar dari pamannya. Paman Pak Suit seorang pebisnis kuliner juga, yakni di bidang bakso. Dengan hasil belajarnya, Pak Suit merantau ke Kota Palembang untuk berjualan bakso dengan cita rasa yang diambil dari khas Malang seperti bakso urat, bakso halus, bakso jumbo, serta kuah racikan Malang sebagai menu andalannya. Ia harus berjuang berkerja dengan lingkungan yang awam baginya, Namun di setiap langkah yang diambilnya dalam beberapa bulan usahanya, memaksa Pak Suit untuk gulung tikar dikarenakan hasil yang ia dapat tidak bisa mencukupi kehidupan hariannya. Tentu langkah yang diambil ini tidaklah mudah, akan tetapi Pak Suit tidak berhenti dari situ. Semangat dan daya juang beliau sangatlah tinggi. Ia mulai melanjutkan petualangannya ke berbagai kota. Pak suit selalu mendaftarkan diri untuk memulai usaha dengan pengusaha lain di lapangan, demi mencari secuil harapan untuk bisa survive dalam persaingan yang ada, karena ada keluarga yang harus dicukupi oleh Pak Suit.

Singkat cerita saat beliau mulai berkunjung di Kota Pare sebelum ia memulai usaha baksonya lagi, Pak Suit diundang kerabatnya yang juga merantau untuk menawarkan sebuah ide usaha baru yakni bakpao, setelah dijelaskan panjang lebar tentang usaha bakpao ini, Pak Suit akhirnya memantapkan diri dan bertekad untuk memutar roda dan berbalik arah berjualan bakpao. Ia memulai usahanya dengan menamai Bakpao Barokah. Awal nama pemberian nama Bakpao Barokah yaitu Pak Suit berharap jika bakpao yang dijualnya bisa menghasilkan rezeki yang barokah atau dalam arti bertambahnya kebaikan dan menumbuhkan keamanan, kesehatan, serta ketentraman bagi konsumen yang merasakannya maupun bagi Pak Suit beserta keluarganya. Bakpao Barokah Pak Suit berlokasi di daerah Kabupaten Kediri, tepatnya Kecamatan Ngasem, Desa Sukorejo, yang bisa dibilang masih belum ada pesaing usaha bakpao di tempat itu. Dengan adanya hal tersebut, maka produk Bakpao Barokah akan sangat banyak diminati oleh para konsumen. Bakpao Barokah awalnya dijual rumahan selama 1 tahun dan berlanjut dijual keliling di sekitar rumahnya.

Harga per kotak Bakpao Barokah dipatok Rp. 7.000, dan untuk kotak yang lebih besar Rp. 10.000.

Bakpao Barokah dapat dinikmati saat bersantai dengan keluarga maupun untuk oleh-oleh. Bakpao Barokah juga dapat dikonsumsi oleh anak-anak kecil hingga orang dewasa, tidak ada batasan umur karena bahan yang digunakan merupakan bahan sehat dan layak konsumsi bagi tubuh manusia.

Dari tahun ke tahun, Bakpao Barokah Pak Suit mengalami kenaikan yang signifikan. Hal ini tak terlepas dari kegigihan dan semangat yang dilakukan oleh Pak Suit. Setiap harinya, ia mengolah bakpao yang semakin hari semakin laris oleh pelanggan. Kini karyawan yang dimiliki pun bertambah dan tempat produksi bakpao diluaskan. Lokasi keliling Pak Suit pun juga lebih jauh yaitu ke desa-desa sekitarnya agar Bakpao Barokah Pak Suit bisa lebih dikenal. Yang dulunya cuma ada varian rasa original dan kacang hijau, kini bertambah varian rasa coklat, durian, stroberi, keju, dan masih banyak lagi. Kesuksesan bisnis Bakpao Barokah Pak Suit juga karena dukungan yang selalu diberikan oleh sang istri, doa yang selalu dipanjatkan setiap hari demi usaha bersama.

Dari usaha Pak Suit ini bisa diambil kesimpulan bahwa sebenarnya inspirasi bisa datang dari mana saja, kita hanya perlu membuka mata, hati, dan jiwa kita untuk dapat menemukannya. Seperti Pak Suit yang terus

menerus mencari bisnis apa yang cocok dan dapat terus berjalan sesuai dengan perkembangan zaman. Dari mulai bisnis bakso hingga Bakpao Barokah. Kita sebagai entrepreneur dituntut untuk terus memikirkan cara-cara lain agar tetap dapat memenuhi kebutuhan hidup, mengikuti lifestyle yang terjadi, atau setidaknya bertahan pada kemajuan zaman yang terus berubah. Untuk itu, diperlukan sebuah strategi yang tepat dan solutif bagi permasalahan tersebut. Seorang pebisnis harus memiliki mental yang kuat dan kegigihan dalam mencoba hal-hal baru. Karena ketika usaha bangkrut, maka akan terjadi kegagalan karena itu mental kita akan diuji apakah masih bisa bertahan atau menyerah begitu saja. Meskipun usaha berawal dari kecil-kecilan, jika ditekuni dengan penuh kesabaran dan ketelatenan akan berbuah seperti yang diinginkan.



SEMANGAT PARA PELAKU UMKM DALAM MENGEMBANGKAN USAHANYA

Oleh: Muh. Lutfi Rohmani (126406203246)

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) menjadi fondasi bagi peningkatan perekonomian di suatu daerah. UMKM memegang peranan yang sangat besar dalam memajukan perekonomian suatu daerah. UMKM dapat menciptakan lapangan kerja baru di kalangan masyarakat. Agar perekonomian terus berkembang di suatu daerah, maka perlu dorongan untuk berkeinginan berwirausaha di kalangan masyarakat. Seperti memberikan kisah inspiratif pelaku UMKM yang telah sukses, namun kesuksesan itu tidak instan begitu saja, maka perlu diimbangi dengan mental berwirausaha dan bersaing yang kuat. Karena pesatnya pertumbuhan ekonomi industri kreatif terus meningkat setiap tahunnya sehingga menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif. UMKM yang awalnya hanya menciptakan produk atau jasa, kini harus muncul dan diakui oleh masyarakat untuk tetap bertahan, berkembang, dan memajukan usahanya. Salah satu upaya yang dapat dilakukan adalah

penguatan industri halal di kalangan UMKM. Hal tersebut dilakukan untuk mempertahankan eksistensi UMKM di kalangan masyarakat agar masyarakat percaya akan jaminan kualitas dan kuantitas sebuah produk karena sudah bersertifikasi halal, sehingga masyarakat yakin produk itu halal, aman, dan bersih.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran yang sangat besar dalam meningkatkan ekonomi di Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. UMKM di daerah tersebut dapat menambah pendapatan daerah dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat sekitar sehingga mengurangi angka pengangguran. Banyak contoh kisah UMKM di Kecamatan Ngasem yang telah sukses. Contohnya Bu Yulistiani (39), Beliau seorang ibu rumah tangga. Karena kebutuhan rumah tangga dan sekolah anak yang semakin meningkat, di samping penghasilan suami yang pas-pasan, membuat Ibu Yulistiani bertekad ingin membantu suaminya mencari uang, di samping tetap tidak melupakannya mengurus rumah tangga serta anak dan juga sudah dapat izin dari suami. Awalnya, Ibu Yulistiani bingung harus usaha apa. Namun saat beliau ke toko untuk membeli sabun, ada bapak-bapak dan anak kecil yang mencari keripik usus, namun penjual mengatakan bahwa sudah

ada satu bulan tidak disuplai keripik usus lagi padahal peminatnya banyak. Akhirnya, beliau menemukan ide membuat keripik usus. Besoknya beliau membeli bahan-bahan membuat keripik usus ke pasar, lalu di olahnya. Awal mula mencoba membuat rasanya sudah enak setelah dicicipi anak dan suaminya, namun masih kurang kriuk. Beliau tidak pantang menyerah. Lalu, beliau mencari tutorial di youtube cara membuat keripik usus yang enak dan kriuknya tahan lama, lalu beliau mempraktikkannya, dan akhirnya setelah percobaan ke-4 Beliau bisa menghasilkan keripik usus yang enak, kriuk, dan tahan lama dan diberi nama Laily Food. Beliau menjual keripik ususnya ke beberapa toko grosir dan juga melalui media sosial seperti grup WhatsApp Desa Doko dan Facebook. Beliau memulai usahanya pada tahun 2014, namun belum menekuni usahanya secara penuh. Pada tahun 2016, beliau sepenuhnya menekuni usahanya dan ingin terus mengembangkannya, di tahun itu juga Ibu Yulistiani menambah produksi pastel kering dan Alhamdulillahnya masyarakat juga banyak yang suka. Prinsip beliau dalam berdagang adalah mengutamakan kepuasan pelanggan, terutama soal rasa dari produknya. Beliau bercerita jika ada pelanggan yang komplain soal rasa yang kurang enak setelah mencobanya, beliau siap

mengembalikan uang pelanggan sepenuhnya. Dari usahanya itu, akhirnya beliau dapat membantu memenuhi kebutuhan rumah tangga hingga dapat menabung setiap minggunya.

Contoh pengusaha UMKM lainnya yaitu Ibu Suliyah (45), pembuat rengginang echo, krecek puli echo, serta sambal pecel, dan Ibu Ervinawati (37) pembuat brambang dan bawang goreng berkah yang bertempat tinggal di Desa Doko, Kecamatan Ngasem. Ibu Suliyah awal mula mendirikan usahanya tahun 2019, beliau dimintai bantuan tetangga untuk membuatkan rengginang dan krecek puli menjelang hari raya idul fitri, setelah mencicipi banyak orang yang ingin pesan rengginang dan krecek puli buatan Ibu Suliyah dan usaha itu masih berjalan sampai sekarang. Beliau memasarkan produknya di toko sekitar dan di medsos grup WhatsApp Desa Doko.

Ada juga Ibu Ervinawati, pembuat brambang dan bawang goreng berkah. Bu Ervinawati memulai usahanya dari contoh usaha orang lain, kemudian kata beliau, "Kalau gini aja aku juga bisa," akhirnya beliau mencoba membuat produk sendiri dan banyak yang suka lalu memesan. Beliau menekuni usahanya sejak awal tahun 2022 dan sampai sekarang terus berkembang. Proses produksi brambang dan bawang goreng Ibu Ervinawati

tergantung pesanan, namun jika pesanan ramai beliau selalu meminta bantuan ibu-ibusekitar untuk membantu produksi agar setiap hari stok produk tetap terjaga. Beliau juga memasarkan produknya di toko-toko sekitar dan di medsos grup WhatsApp Desa Doko. Kisah inspiratif pelaku UMKM di atas bisa menginspirasi ibu-ibu rumah tangga lainya terutama kaum-kaum muda untuk berwirausaha.

Namun sangat disayangkan produk mereka belum bersertifikat halal karena keterbatasan pemahaman mereka tentang manfaat mendaftarkan produk-produknya agar memiliki sertifikat halal. Padahal manfaat sertifikat halal itu banyak, meliputi meningkatkan kepercayaan konsumen, meningkatkan pangsa pasar, meningkatkan daya saing bisnis, dan lain-lainnya. Dengan memiliki sertifikat halal, produk UMKM akan lebih diterima di pasaran, terutama di kalangan konsumen muslim yang membutuhkan produk halal, baik di pasar domestik maupun internasional. Selain itu, sertifikat halal dapat meningkatkan kepercayaan konsumen, melalui sertifikat halal bahwa produk UMKM telah melewati proses pengujian dan verifikasi yang ketat untuk memastikan bahwa bahan-bahan yang digunakan halal dan sesuai dengan standar kehalalan yang ditetapkan. Maka dengan program KKN, kami

membantu para pelaku UMKM di Kecamatan Ngasem untuk mendaftarkan produknya agar mendapat sertifikat halal. Hal tersebut mampu membuat masyarakat lebih percaya akan jaminan kehalalan, kebersihan, dan keamanan dari suatu produk sehingga dapat meningkatkan daya minat pembeli. Namun para pelaku usaha UMKM tersebut tidak sukses dengan instan, mereka harus melalui proses yang panjang, jatuh bangun sudah mereka rasakan. Maka, dalam berwirausaha diperlukan mental yang kuat, jiwa pantang menyerah, pekerja keras, mau berinovasi, optimis, tekun, dan berdoa.

UMKM sebagai tulang punggung perekonomian Indonesia telah terbukti mampu menjaga stabilitas ekonomi. Namun UMKM juga memiliki berbagai hambatan dalam hal pengelolaan usahanya, diantaranya permodalan, persaingan usaha yang pesat, rendahnya tingkat inovasi pelaku UMKM, pemasaran yang masih kurang luas, hingga belum bersertifikat halal. Salah satu upaya yang dapat dilakukan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah dengan optimalisasi pemberdayaan UMKM berbasis potensi lokal yang unggul, permodalan dari pemerintah, dan membantu mendaftarkan produk-produknya agar bersertifikat halal. Hal ini diharapkan dapat meningkatkan ekonomi suatu

daerah, mengurangi angka pengangguran, dan meningkatkan motivasi masyarakat terutama kaum muda untuk berusaha sehingga dapat membangun Indonesia sejahtera.



MENGHIDUPKAN HARI DENGAN SWEET JUICE

Oleh: Alvin Mohamad Naofal (126406202094)

Pengusaha sari buah adalah orang perseorangan atau perusahaan yang bergerak di bidang produksi, penjualan, dan pemasaran sari buah. Mereka menciptakan minuman sehat ini dengan mengolah buah-buahan yang berbeda menjadi jus segar atau jus olahan. Beberapa tugas dan tanggung jawab pengusaha jus buah antara lain:

1. **Pemilihan bahan baku:** Perusahaan harus memilih buah segar yang berkualitas tinggi agar sari buah yang dihasilkan berkualitas tinggi dan mengandung nutrisi yang cukup.
2. **Pengolahan dan persiapan:** Buah-buahan harus dicuci, dikupas, dan dicincang sebelum diolah menjadi jus. Pebisnis juga bisa menambahkan bahan lain, seperti gula, air, atau bahan tambahan lainnya sesuai resep.
3. **Peralatan:** Pengusaha harus memiliki peralatan yang sesuai untuk mengolah buah menjadi jus, seperti blender atau juicer.

4. **Inovasi dan kreativitas:** Untuk bersaing di pasar, perusahaan jus buah seringkali harus mengembangkan inovasi baru, seperti membuat kombinasi rasa buah yang unik atau menawarkan jus dengan manfaat kesehatan khusus.

5. **Pemasaran dan penjualan:** Pengusaha harus datang dengan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik pelanggan. Ini mungkin termasuk penawaran online, kemitraan dengan restoran atau toko makanan, dan partisipasi dalam acara pemasaran atau pameran dagang.

6. **Kualitas dan keamanan:** Memastikan keamanan jus buah sangatlah penting. Pengusaha harus menjaga kebersihan selama proses produksi dan penyimpanan jus.

7. **Manajemen bisnis:** Aspek manajemen seperti manajemen persediaan bahan baku, pengaturan keuangan dan manajemen personalia juga penting dalam menjalankan bisnis jus buah.

8. **Pelanggan dan layanan pelanggan:** Membangun hubungan pelanggan yang baik dan menyediakan layanan pelanggan yang baik dapat membantu mempertahankan basis pelanggan yang setia.

Kisah inspiratif seorang penjual jus buah tidak hanya mengajarkan tentang perjuangan dalam dunia bisnis, tetapi juga tentang tekad, kreativitas, dan semangat untuk terus berkembang. Inilah kisah inspiratif seorang penjual jus buah yang ada di Desa Kwadungan, Kabupaten Kediri, yang membuktikan bahwa dengan kerja keras dan visi yang jelas, segala hal mungkin terjadi. Arik Mardianto adalah seseorang dengan semangat dan tekad kuat. Ia berasal dari latar belakang sederhana dan tumbuh di lingkungan yang tidak begitu berkecukupan secara ekonomi dan finansial. Arik mulai merancang rencana untuk memulai bisnis jus buahnya sendiri. Ia merumuskan visi untuk menyediakan alternatif makanan sehat bagi masyarakat yang seringkali terjebak dalam pola makan yang tidak seimbang. Arik ingin menciptakan tempat di mana orang bisa mendapatkan jus buah segar dan lezat dengan mudah dan murah tentunya.

Arik menamai usahanya tersebut dengan nama Sweet Juice. Dia mulai menjalankan usahanya dengan membuka gerai jus buah sederhana di pinggir jalan, tepatnya di Jl. Ken Arok, Desa Kwadungan. Di awal usahanya, Arik memiliki keterbatasan dalam hal modal dan sumber daya. Arik membeli bahan-bahan buah segar dari pasar lokal yang ada di daerahnya dengan sedikit

peralatan yang ada dan mulai meracik jus buah dengan sepengetahuannya.

Nama Sweet Juice jelas menegaskan bahwa jus ini memiliki rasa manis yang kuat. Hal ini bisa menjadi daya tarik bagi mereka yang menyukai jus yang terbuat dari buah-buahan dengan rasa manis alami. Nama dapat membantu pelanggan memahami secara langsung karakteristik rasa produk. Penamaan produk adalah bagian penting dari strategi pemasaran, dan nama seperti Sweet Juice dapat dipilih untuk mencapai tujuan pemasaran tertentu, seperti menarik target pasar tertentu atau mengomunikasikan fitur produk dengan jelas kepada pelanggan potensial.

Arik harus bekerja keras dari pagi hingga malam. Dia bangun pagi untuk membeli bahan-bahan segar, dengan hati-hati mencampur jus buah, dan memastikan gerobaknya bersih siap melayani pelanggan sepanjang hari. Untuk melanjutkan aktivitas bisnisnya, ia juga belajar manajemen bisnis, keuangan, dan pemasaran secara mandiri.

Tidak hanya itu, Arik juga memperkenalkan rasa-rasa unik yang membuat jus buahnya terlihat lebih segar dan menarik. Selain itu, Arik juga membuat kemasan yang menarik dan terlihat elegan sehingga bisa menjadi

daya tarik juga. Tidak butuh waktu lama bagi pelanggan untuk memperhatikan kualitas dan rasa yang enak dari jus buah Arik. Pelanggan Arik sangat beragam, mulai dari pekerja kantoran yang menginginkan segelas jus segar sebelum memulai hari kerja, hingga anak sekolah yang ingin menikmati jus buah dengan rasa yang berbeda.

Perjalanan Arik berjualan jus buah tidak selalu mulus. Ia menghadapi berbagai tantangan, seperti cuaca yang tidak menentu, persaingan bisnis dengan penjual lain, dan keterbatasan dana untuk pengembangan usaha. Namun, Arik selalu melihat setiap tantangan sebagai kesempatan untuk tumbuh dan belajar. Dia terus berusaha untuk berinovasi, menemukan cara untuk mengatasi hambatan, dan tetap positif dalam menghadapi kesulitan. Meski masa-masa sulit, tekadnya untuk sukses dan tujuan mulianya untuk menyediakan minuman sehat bagi masyarakat membuatnya kuat menghadapi rintangan.

Seiring berjalannya waktu, banyak orang yang mengetahui dan menyukai kualitas dan rasa dari sari buah Arik. Dari pelanggan setia di tokonya hingga ulasan positif di media sosial, bisnisnya berkembang pesat. Arik juga aktif berpartisipasi dalam acara lokal dan pasar kota, yang membantunya mengembangkan bisnis dan

membangun jaringan. Kisah motivasi penjual jus buah ini mengajarkan kita bahwa dengan semangat, kreativitas, dan kerja keras, kita bisa meraih kesuksesan dan memberikan dampak positif pada lingkungan sekitar.



KEBERHASILAN PELAKU USAHA DALAM MENGUTAMAKAN KUALITAS DALAM PRODUK UMKM

Oleh: Layli Rahmawati (126405202166)

Assalamualaikum, pertama-tama perkenalkan nama saya Layli Rahmawati. Saya dari program studi Manajemen Bisnis Syariah dari UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, yang sedang melakukan Kuliah Kerja Nyata pada gelombang kedua ini, yang dilakukan pada tanggal 17 Juli hingga 20 Agustus. Di sini, saya akan menceritakan mengenai kisah inspiratif ketika saya melakukan tugas anjagsana dalam memenuhi tugas Kuliah Kerja Nyata.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini merupakan program mahasiswa untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat dalam kurun waktu tertentu. Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini merupakan program yang diwajibkan oleh kampus untuk mahasiswanya sebagai syarat kelulusan. UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung mengambil kurun waktu selama 35 hari di beberapa kabupaten, yaitu Trenggalek, Tulungagung, Kediri, Jombang, Mojokerto, dan Nganjuk.

Berbeda dengan konsep-konsep sebelumnya, pada gelombang kedua ini, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung memiliki konsep yang berbasis Penguatan Industri Halal. Ini dikarenakan adanya kebijakan pemerintah, di mana tahun 2024 akan mewajibkan produk olahan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) agar memiliki sertifikat halal pada produknya. UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang berbasis Penguatan Industri Halal ini karena ingin turut serta mendorong Indonesia agar menjadi barometer industri halal dunia. Mahasiswa yang mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada gelombang kedua ini diikuti pada pelatihan untuk menjadi pendamping PPH (Proses Produk Halal). Dengan begitu, para mahasiswa pada gelombang kedua ini akan mampu mendampingi pelaku-pelaku usaha yang akan didaftarkan sertifikasi halal.

Salah satu daerah yang digunakan untuk pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) pada gelombang kedua ini adalah Kecamatan Ngasem, yang berada di Kabupaten Kediri. Di Kecamatan Ngasem ini terdapat dua desa yang digunakan KKN, yaitu Desa Kwadungan dan Desa Toyoresmi. Di Kecamatan Ngasem sendiri terdapat 12 desa yang akan dibagi 2 untuk sertifikasi halal 2 kelompok

KKN ini. Untuk kelompok Desa Kwadungan sendiri mendapat bagian 6 desa, yaitu Desa Kwadungan, Desa Sukorejo, Desa Karangrejo, Desa Gogorante, Desa Tugurejo, dan Desa Doko. Desa-desa tersebut memiliki UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang melimpah. Usaha ini termasuk makanan dan minuman yang merupakan sasaran utama dalam proyek kerja bagi mahasiswa dan mahasiswi UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung dalam melakukan tugas KKN. Tidak hanya berupa makanan dan minuman, produk UMKM Desa Kwadungan juga berupa produk-produk lain, seperti kerajinan.

Salah satu UMKM yang ada di Kecamatan Ngasem adalah usaha pastel dan keripik usus yang dimiliki oleh Ibu Yulistiani yang berada di Desa Doko, Kecamatan Ngasem. Beliau berkata bahwa usaha tersebut merupakan usaha keluarga dan Ibu Yuliastiani bertugas memasarkan produk tersebut. Ibu Yulistiani sudah menjalankan usahanya ini sejak tahun 2014 dan mulai memantapkan bisnis pada tahun 2016. Walaupun sudah tergolong ibu-ibu, Ibu Yuliastiani memiliki cara yang sangat modern, yaitu melakukan pemasaran secara online melalui media sosial, baik Whatsapp dan Facebook. Ibu Yulistiani bahkan menjual produknya secara ekspor ke negara lain.

Sedangkan dalam pemasaran offline, Ibu Yulistiani memasarkan produknya di toko grosir. Beliau berkata bahwa kebanyakan dari pembelinya merupakan pembeli tetap yang sudah sejak dulu membeli produknya.

Untuk produk-produknya sendiri, sebenarnya Ibu Yulistiani memiliki banyak produk lain yang dijual, namun untuk produk andalannya adalah pastel dan keripik usus. Semua produk beliau sangat mengutamakan kualitas, baik dalam rasa dan kebersihan, saya mengakui bahwa kedua hal tersebut benar-benar sesuai dengan apa yang dikatakan oleh Ibu Yulistiani. Harga sangat mempengaruhi rasa dan saya percaya dengan kata-kata tersebut. Ibu Yulistiani berkata sendiri bahwa harga yang dibandrol Ibu Yulistiani lebih mahal dibandingkan keripik usus lainnya, namun harga tersebut sesuai dengan kualitas yang diberikan oleh Ibu Yulistiani. Ketika saya dan teman-teman yang lain mencoba, benar saja rasanya sangat enak. Warna dari keripik usus juga berbeda dengan keripik usus kebanyakan. Biasanya keripik usus berwarna sedikit kecoklatan, namun produk dari Ibu Yulistiani ini berwarna kuning keemasan dan sangat bersih. Hal ini dikarenakan produk tersebut diekspor ke luar negeri. Ibu Yulistiani berkata bahwa pembeli di luar negeri tidak mau jika produk yang dibeli tidak premium dan tidak bersih.

Maka dari itu, Ibu Yulistiani mengutamakan kualitas dan kebersihan produknya. Untuk garansi kualitasnya, Ibu Yulistiani bahkan berani bertanggung jawab selama 24 jam jika pelanggan tidak suka, beliau siap mengembalikan uang pelanggan.

Tentu saja yang namanya usaha ada pasang surutnya, hal ini juga tidak terkecuali Ibu Yulistiani, ada kalanya pesanan sepi, ada kalanya juga pesanan sangat ramai. Namun, Ibu Yulistiani tidak mengambil pusing hal tersebut. Ketika pesanan sedang sepi, Ibu Yulistiani melakukan pekerjaan lain, entah menjual es di depan rumah atau menjual yang lainnya. Kegigihan Ibu Yulistiani dalam melakukan usaha menginspirasi saya sebagai generasi muda untuk melakukan usaha. Hal yang dilakukan oleh Ibu Yulistiani merupakan praktik dari teori yang saya dapatkan sebagai mahasiswi Manajemen Bisnis Syariah, yaitu dalam mengelola suatu produk yang berkualitas. Dengan berbincang bersama Ibu Yulistiani, saya mendapat pelajaran berharga mengenai kualitas produk dan kepercayaan konsumen.



DAWET SAGU PEMBAWA BERKAH KELUARGA BU ASTUTIK

Oleh: Maulida Tsania Ikmalina (126406202143)

Pada mulanya, es dawet sagu berasal dari Ponorogo, lebih tepatnya di Desa Jabung. Dawet sendiri berasal dari Bahasa Jawa yang artinya minuman tradisional dengan olahan dari bahan utama tepung beras atau tepung beras ketan yang kemudian penyajiannya di beri gula merah, es serut, dan santan. Es dawet sagu ini memiliki cita rasa yang gurih dan manis. Pada mulanya, dawet sagu ini tidak memiliki warna atau bisa juga disebut bening. Bersamaan dengan berkembangnya periode dari waktu ke waktu, dawet ini mulai diberi warna hijau dengan daun pandan. Dawet yang memiliki warna hijau ini kemudian menyebar ke berbagai kota di Indonesia dan juga menyebar ke luar negeri, seperti Negara Malaysia dan Singapura. Seiring dengan berkembangnya teknologi, bahkan hanya dengan melihat resep di YouTube saja semua orang bisa melihat resep cara membuat dawet sagu ini sendiri di rumah, baik dengan tujuan untuk dijual kembali maupun untuk dikonsumsi sendiri. Bahkan tidak hanya di YouTube, tetapi

bisa juga melihat di media sosial lainnya, seperti Tik Tok, Instagram, Snack Vidio, dan media sosial lainnya, sehingga kita bisa merasakan dawet sagu tanpa harus jauh-jauh pergi ke Ponorogo.

Seperti halnya Bu Astutik penjual dawet sagu dan juga cilok yang sudah ditekuni selama lima tahun belakangan ini, di mana ide berjualan es dawet sagu dan cilok secara bersamaan ini merupakan inisiatif dari Bu Astutik sendiri untuk membantu sang suami dalam mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari keluarga mereka. Yang mana sebelumnya suami dari Bu Astutik sendiri bekerja sebagai kuli mencari pasir di sungai yang awal mulanya cukup untuk mencukupi kebutuhan hidup keluarga mereka. Akan tetapi seiring dengan berjalannya waktu, kebutuhan hidup sehari-hari bertambah semakin banyak, apalagi dengan bertambahnya anggota keluarga yaitu dengan datangnya malaikat kecil yang Allah titipkan sebagai buah hati mereka dan juga lama kelamaan pekerjaan suami Bu Astutik semakin sepi. Oleh karena itu, Bu Astutik berinisiatif untuk membantu sang suami dalam mencukupi kebutuhan hidup sehari-hari mereka.

Bu Astutik mendapatkan resep untuk es dawet sagu dan cilok ini berasal dari instingnya sendiri karena Bu

Astutik yang pada saat itu tidak bisa mengakses media sosial bahkan handphone saja pada waktu itu tidak secanggih saat ini yang bisa dipakai untuk mengakses media sosial. Yang mana dengan adanya media sosial ini, kita bisa mengakses apa saja yang kita inginkan, seperti melihat resep masakan, mencari tahu apa yang tidak kita ketahui, dan lain sebagainya. Es dawet sagu dan juga cilok Bu Astutik ini rasanya enak sekali, dengan rasa manis dan gurih dawet sagunya terasa pas di lidah. Selain itu, ciloknya juga enak dan kenyal dengan pasta sambal kacang dan saus sambal. Bahan yang digunakan untuk membuat dawet sagu, diantaranya tepung sagu, gula, kelapa, garam, dan santan. Yang kemudian semua bahan tersebut diproses sendiri oleh Bu Astutik. Saat ini, bisa dibayangkan es dawet sagu dan juga cilok Bu Astutik ini banyak diminati warga di sekitar area Bu Astutik berjualan. Dengan terlaksananya ide dari Bu Astutik untuk berjualan es dawet sagu dan cilok ini dapat membantu sang suami untuk mencukupi kebutuhan hidup mereka.

Kisah dari Bu Astutik ini bisa kita jadikan sebagai inspirasi kita, terkhusus bagi seorang wanita yang sudah menjadi seorang ibu rumah tangga atau ketika kita sudah membina keluarga kelak, maka kita bisa membantu suami kita untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari

keluarga kita kelak. Akan tetapi dengan kita membantu suami kita untuk memenuhi kebutuhan hidup sehari-hari, kita tidak boleh meninggalkan atau mengesampingkan kewajiban kita sebagai seorang istri dan juga sebagai seorang ibu bagi anak-anak kita kelak. Dan juga yang dapat kita pelajari dari kisah ini adalah kegigihan Bu Astutik dalam membantu kelangsungan hidup keluarga mereka dan tidak mudah menyerah dalam kondisi yang sulitpun karena pasti akan ada jalan setiap kali kita mau berusaha. Bukankah ada pula pepatah yang mengatakan, “Untuk mendapatkan angka 10 bukan hanya $5 + 5$ saja, bahkan bisa kita capai dengan menambahkan $2 + 8$, $7 + 3$, atau bahkan $12 - 2$.” Artinya ada banyak jalan untuk mencapai satu tujuan. Jika satu jalan buntu, maka kita bisa berusaha mencari atau bahkan membuat jalan kita sendiri untuk mencapai tujuan kita. Seperti halnya Bu Astutik ketika penghasilan sang suami yang mulai menurun, maka beliau mencari jalan lain untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka dengan berinisiatif untuk berjualan es dawet sagu dan juga cilok. Semoga kisah dari Bu Astutik si penjual es dawet sagu dan cilok ini bisa menjadi inspirasi kita dalam menghadapi kehidupan kelak.



BETAPA SULITNYA MENCARI UMKM UNTUK DISERTIFIKASI HALAL

Oleh: Ahsanul In'am Setiaji (126209202051)

Sedikit saya ceritakan betapa sulitnya menemukan UMKM di sekitar Kediri yang terletak di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem. Sebelumnya, saya ingin memperkenalkan diri, nama saya Ahsanul In'am Setiaji dari program studi Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial. Saya berasal dari Kabupaten Trenggalek, Kecamatan Munjungan. Sebelumnya, saya ingin menjelaskan bahwa UMKM adalah perusahaan kecil dan menengah dengan aset, omzet, dan jumlah karyawan yang relatif kecil. Menurut Tambunan (2002), UMKM memiliki motivasi pengusaha kecil untuk mempertahankan kelangsungan usaha sangat kuat karena usaha tersebut merupakan satu-satunya sumber pendapatan keluarga.

Oleh karena itu, usaha kecil sangat mudah beradaptasi ketika beroperasi di lingkungan bisnis yang berubah. UMKM Indonesia menghasilkan banyak produk sederhana yang memerlukan keahlian khusus tetapi sedikit pelatihan formal. Keahlian khusus ini biasanya

diturunkan dari generasi ke generasi. UMKM Indonesia umumnya tetap berbasis pertanian, karena banyak produk pertanian yang dapat diolah dalam skala kecil tanpa biaya produksi yang tinggi. Umumnya, usaha kecil mengandalkan uang mereka sendiri atau meminjam uang dari sumber informal untuk memenuhi kebutuhan modal kerja mereka.

Sekarang, saya ingin bercerita betapa sulitnya mencari UMKM di Desa Kwadungan ini. Sulitnya di sini dibatasi komunikasi dengan warga lain karena biasanya yang tinggal di sini bukan warga sekitar. Namun, warga sekitar posko jika lewat depan posko menyapa dengan senyum yang begitu sumringah sehingga saya dan teman-teman sangat senang punya tetangga yang seperti itu, seperti sudah dianggap keluarga sendiri oleh warga masyarakat RT sini. Jika ada kegiatan pun, saya dan teman-teman juga diundang agar berpartisipasi dalam acara lingkungan ini, Kepala Desa Kwadungan juga menyambut kedatangan saya dan teman-teman di sini dengan sangat baik.

Tapi kebanyakan penduduknya orang pribumi sini sendiri, dan minoritas para buruh pabrik dan kalau pernah ditanya, mereka tidak tahu, karena informasi kampung ternyata sudah tua. Dan di desa ini pengusahanya adalah

perusahaan daging dan gantung, jadi saya mencari UMKM sangat sulit ditemukan selain jenis ini, sedangkan orang yang menunggu di toko biasanya bukan orang desa. Namun, desa ini yang paling banyak mengolah daging olahan. Jadi, jika saya ingin mencari beberapa UMKM yang bukan daging olahan, saya hanya bisa menemukan beberapa UMKM yang bukan daging olahan, biasanya pedagang yang sulit ditemukan karena mereka sibuk dan mencegah penerbitan sertifikat halal. Sedangkan di desa ini, saya sudah didahului oleh kampus lain yang melakukan sertifikasi halal terlebih dahulu. Maka dari itu, saya sulit melakukan sertifikasi halal di desa ini. Sedangkan saya tidak tau tentang tempat yang saya tempati KKN, jadi saya di sini jika mau mencari harus dapat membaur dengan masyarakat sekitar agar dapat mengetahui tempat yang untuk KKN ini.

Susahnya di sini adalah banyak pelaku usaha sudah banyak yang disertifikasi halal dan juga ada yang tidak mau disertifikasi halal. Tetapi saya tidak menyerah, saya mencari data ke salah satu desa agar bisa mendapatkan data pelaku usaha yang belum di sertifikasi halal. Saat melakukan anjongsana dengan seorang pelaku usaha yang katanya belum disertifikasi dan disitu saya menjelaskan tentang pentingnya sertifikasi halal agar

pemilik usaha menjelaskan usahanya. Pelaku usaha ini baru beberapa bulan mendirikan usahanya tetapi omzetnya sudah lumayan, dan disitu dikasih tahu pemilik usaha tersebut jika mau mendapatkan banyak hasil maka harus pintar membujuk pelaku usaha agar mau disertifikasi halal, karena pelaku usaha tersebut dulunya adalah seorang sales maka dari itu saya dikasih tau caranya membujuk pelaku usaha. Banyak pelaku usaha itu tidak mau disertifikasi halal dengan alasan nanti jika sudah punya sertifikat halal akan ditarik pajak, sedangkan jika sudah mempunyai sertifikat halal maka akan banyak yang membeli makanan maupun minuman tersebut.

Desakan untuk mengembangkan potensi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) membawa pembahasan penelitian ini ke pengembangan konseptual melalui dinamika proses bisnis ekonomi kreatif lokal dan komunitas. Upaya peningkatan kualitas hidup semua orang yang terlibat langsung dalam pembentukan UMKM. Nilai ekonomi produk atau jasa mikro, sektor UMKM tidak lagi bergantung pada bahan baku atau sistem produksi seperti pada era industri, tetapi lebih banyak menggunakan kreativitas dan inovasi dengan mengembangkan teknologi informasi yang lebih detail.

Daerah tidak lagi dapat bersaing di pasar global hanya pada harga atau kualitas produk, melainkan pada inovasi, kreativitas, dan imajinasi. Sebagian besar masyarakat yang terkena dampak dibatasi oleh modal fisik (pembiayaan, struktural, dan infrastruktur) dan kesulitan pemasaran. Ini dipandang sebagai salah satu akibat rendahnya kualitas pekerja dan pengusaha serta keterbatasan teknologi yang digunakan dalam produksi produk.



KISAH FERDI SI ENRTEPRENEUR

SUKSES

Oleh: Muhammad Fakhrudin Yazid

(126202203083)

Perkenalkan, nama saya Muhammad Fakhrudin Yazid, di sini saya akan sedikit berbagi cerita tentang pengalaman saya dalam mengikuti Kuliah Kerja Nyata (KKN) gelombang 2 yang bertemakan Penguatan Industri Halal, di mana pada KKN ini saya dan teman-teman mahasiswa lainnya diberi amanah oleh LP2M (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat) untuk mensurvei pelaku usaha dan terjun langsung kepada masyarakat untuk menindaklanjuti pelaku UMKM yang ada di desa tempat saya KKN. Kebetulan lokasi KKN saya berada di daerah Kediri, tepatnya Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem. Desa Kwadungan merupakan sebuah desa yang terletak di belakang pabrik gudang garam. Ini merupakan pabrik rokok terbesar ke-2 di Indonesia. Jika kita amati, potensi pelaku UMK ataupun UMKM di Desa Kwadungan amatlah banyak, terlebih pada bidang industri minuman dan makanan. Seperti yang telah saya amati kebanyakan di

Desa Kwadungan ini merupakan pelaku usaha dengan olahan daging ayam, maka tak heran jika di Desa Kwadungan ini terkenal dengan masyarakatnya yang memiliki bisnis jual daging ayam dan telur ayam yang dijual di pinggir jalan mulai dari pagi hingga petang.

Oleh karena itu, tulisan saya kali ini akan menceritakan tentang sebuah kisah salah satu pelaku usaha di Desa Kwadungan yang merintis usaha pada bidang pengolahan makanan berbahan dasar tahu. Sebut saja Tuan Ferdi, beliau adalah seorang pria paruh baya yang tinggal di desa kecil di pinggiran kota. Sebelumnya selama kurang lebih sepuluh tahun, ia menjadi seorang karyawan pabrik rokok gudang garam untuk menghidupi keluarga dan anak-anaknya. Dikala covid-19 melanda, Tuan Ferdi memutuskan untuk resign dari perusahaan rokok yang terbesar kedua di Indonesia itu. Setelah keluar dari pekerjaannya tersebut, dia berjuang untuk mencari nafkah bagi keluarganya. Namun, dengan keterbatasan ekonomi dan minimnya peluang pekerjaan di desanya, Tuan Ferdi merasa lelah dan hampir putus asa. Tetapi ia tidak menyerah begitu saja. Ia mulai memikirkan ide untuk memulai usaha kecil sendiri. Setelah berbulan-bulan berpikir dan merencanakan, Tuan Ferdi akhirnya memutuskan untuk membukawarung makanan kecil di

depan rumahnya. Ia memilih untuk menjual makanan olahan tahu berupa lontong tahu dan sayur yang enak dengan harga yang terjangkau. Selama berpikir berbulan-bulan untuk menghidupi keluarganya, Tuan Ferdi memilih untuk menjadi bagian ojek online.

Setelah usaha Tuan Ferdi berjalan beberapa bulan lamanya, ia sadar bahwa penghasilan dari warung makanan dan ojek online yang telah ia geluti selama ini masih belum cukup untuk membiayai kehidupan dan menafkahi keluarganya. Oleh karena itu, ia juga mencoba menjual makanan berupa camilan tempe keripik yang bisa diorder secara online, jadi konsumen tidak perlu jauh-jauh datang dari rumah ke outlet milik Tuan Ferdi, ia hanya tinggal order melalui telepon genggam yang ia punya melalui platform online. Tuan Ferdi berpikir bahwa ini adalah cara yang baik untuk menjangkau pelanggan potensial di luar desanya ataupun luar kota.

Dengan modal usaha yang sangat terbatas yang ia peroleh dari hasil kerja sebagai driver gojek dan juga hasil dari menjual makanan di warungnya, Tuan Ferdi selalu mencari bahan baku yang murah namun berkualitas. Ia juga berusaha menerapkan praktik usaha yang hemat biaya, namun menghasilkan produk yang melimpah, seperti halnya mendahulukan memasak menggunakan

tungku arang daripada menggunakan gas. Walaupun kadang-kadang hal itu membosankan dan juga melelahkan, namun ia tidak pernah kehilangan semangat.

Selain itu, Tuan Ferdi juga mencoba mengembangkan strategi pemasaran yang kreatif. Ia membuat brosur sederhana untuk didistribusikan di sekitar desanya dan memanfaatkan media sosial untuk mempromosikan produk usahanya. Ia juga berusaha menjaga kualitas produk dan memberikan pelayanan yang ramah kepada pelanggan. Tidak lama setelah itu, warung makan Tuan Ferdi mulai mendapatkan perhatian dari warga sekitar. Makanan yang enak dan harganya yang terjangkau membuat pelanggan datang secara rutin. Tidak hanya itu, pesanan yang datang melalui pemasaran online juga meningkat pesat. Semua ini memberikan motivasi dan semangat lebih untuk Tuan Ferdi. Sehingga dalam waktu singkat, warung makan Tuan Ferdi semakin hari semakin terkenal dan pelanggannya pun semakin banyak. Ia memutuskan untuk merekrut beberapa karyawan untuk membantu mengelola dan menghidupkan warung makanannya. Alhasil, dalam beberapa bulan, warung makanan Tuan Ferdi telah menjadi tujuan kuliner terkenal di kota tersebut.

Keberhasilan ini mendorong tuan Ferdi untuk terus

mengembangkan usahanya. Ia mulai membuka cabang di kota-kota tetangga. Tuan Ferdi juga memperbanyak menu makanan dan minuman dan memperkenalkan makanan khas dari daerah lainnya. Dalam waktu singkat, warung makanan Tuan Ferdi menjadi waralaba yang cukup sukses. Ia tidak hanya memberikan kesempatan kerja bagi banyak orang, tetapi juga memberikan kontribusi ekonomi yang signifikan bagi masyarakat.

Kisah Tuan Ferdi adalah contoh nyata bagaimana seorang pengusaha kecil dapat meraih kesuksesan. Dengan tekad yang bulat, kerja keras, dan pantang menyerah, Tuan Ferdi berhasil mengubah roda kehidupannya dan keluarganya. Kisah ini juga menginspirasi banyak orang untuk tidak mudah menyerah dalam memulai usaha kecil mereka. Pada akhirnya, Tuan Ferdi menjadi panutan bagi generasi muda untuk terus berjuang dan berinovasi. Ia membuktikan bahwa dengan usaha yang tulus dan tekun, siapapun bisa meraih kesuksesan dalam usaha kecil mereka.



KISAH BU LASMI DAN USAHA KUE MILIKNYA

Oleh: Nanda Ulinuha (126311201025)

Perkenalkan nama saya Nanda Ulinuha, mahasiswi Universitas Islam Negeri (UIN) Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, program studi Manajemen Dakwah, semester tujuh. Dalam tulisan saya kali ini, saya akan menceritakan pengalaman saya selama kegiatan KKN berlangsung. Kebetulan tema KKN saya sangatlah menarik dan berbeda dari KKN tahun sebelumnya. Sebagai pendamping proses produk halal, saya dan teman-teman tidak hanya menawarkan jasa pendampingan proses sertifikasi halal kepada pelaku usaha, akan tetapi lebih dari itu, saya dan teman-teman jadi mendapat lebih banyak ilmu tentang manajemen bisnis, ekonomi, strategi pemasaran, dan lain sebagainya. Lokasi KKN saya kali ini berada di daerah Kediri, tepatnya Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem. Desa Kwadungan merupakan sebuah desa kecil yang terletak tidak jauh dengan pabrik rokok terbesar kedua di Indonesia, yaitu gudang garam.

Dalam tulisan ini, saya akan menceritakan salah satu pelaku usaha yang saya temui di desa ini. Beliau bernama Bu Lasmi. Semenjak pertama kali kenal dengan beliau, saya langsung tertarik mendengar kisah-kisah inspiratif beliau selama membangun usaha, mulai dari jatuh bangun beliau merintis usaha sampai sekarang beliau telah menjadi seorang pengusaha sukses.

Awalnya, Bu Lasmi hanyalah ibu rumah tangga biasa yang memiliki hobi memasak makanan dan membuat aneka camilan seperti kue basah, kue kering, dan aneka camilan lainnya. Karena didasari hobi, maka beliau sering membuat aneka makanan yang kemudian beliau bagi-bagikan secara cuma-cuma kepada teman-teman, sanak saudara, rekan kerja suami, dan tetangganya. Hal tersebut beliau lakukan semata-mata memberi dan sama sekali belum ada inisiatif untuk menjajakan makanan olahannya.

Suatu ketika, Bu Lasmi mengikuti sebuah ajang pameran makanan yang diselenggarakan oleh dinas kesehatan setempat di balai desa tempat beliau tinggal. Pada kesempatan itu, beliau membawa aneka kue dan camilan yang ia buat sendiri untuk diikuti kontes. Tak disangka, kue-kue dan camilan buatannya mendapatkan respon positif dari pengunjung pameran. Banyak yang

memuji cita rasa dan kualitas makanan Bu Lasmi, bahkan dari sanalah Bu Lasmi pertama kali mendapat orderan dari ibu-ibu fatayat berupa aneka kue seperti yang telah beliau bawa di ajang pameran untuk acara hajatan di rumahnya.

Setelah mendapatkan feedback positif dari acara pameran tersebut, Bu Lasmi kemudian mulai berpikir jika beliau bisa mengembangkan hobinya tersebut menjadi sebuah peluang bisnis yang menjanjikan. Maka dari itu, beliau mulai merintis usaha aneka macam kue kecil-kecilan di rumahnya atau biasanya beliau titipkan kue-kue tersebut ke warung-warung terdekat. Hingga suatu hari, beliau bertemu dengan teman lama beliau yang bekerja di perusahaan makanan lokal. Teman Bu Lasmi ini memberikan saran agar Bu Lasmi mencoba menjual kue dan camilannya secara online melalui platform e-commerce.

Bu Lasmi lalu menyetujui saran temannya itu, kemudian bersama suami beliau mulai merencanakan pengembangan bisnis kue miliknya. Beliau memulai dengan mencari tahu tentang proses registrasi Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) serta persiapan yang diperlukan. Bu Lasmi berjuang keras dalam mempelajari segala hal terkait bisnis online seperti manajemen

keuangan, strategi pemasaran, dan menghitung harga jual yang efektif.

Tidak lama kemudian, Bu Lasmi meluncurkan bisnis kuenya dengan nama merek dagang Lasmi Bakery. Beliau membuat sebuah laman di media sosial dan mulai memperkenalkan produknya kepada teman-teman dan keluarga terlebih dahulu yang kemudian menyebar luas ke lingkungan sekitar. Ternyata, banyak yang tertarik pada produk kue Bu Lasmi dan langsung memesan kue dan camilan dari Bu Lasmi.

Bu Lasmi tidak hanya mengandalkan pemasaran secara online dalam memasarkan produk kue miliknya, untuk menambah relasi beliau juga sering berpartisipasi dalam acara pameran lokal yang diadakan secara rutin di kota tempat ia tinggal. Di sana, beliau memiliki kesempatan emas untuk memperluas jaringan dan menarik minat konsumen baru. Melalui ketekunan, keuletan, dan kualitas produknya, Bu Lasmi berhasil membangun loyalitas pelanggan.

Dalam proses mengembangkan usaha beliau, Bu Lasmi tidak hanya berhenti di satu titik, namun beliau selalu membuat inovasi-inovasi baru agar pelanggan tidak bosan membeli produk kue beliau. Oleh karena itu, Bu Lasmi menambahkan variasi produk kecil pada

bisnisnya seperti roti, tart, dan kue tart mini. Beliau juga menerima pesanan khusus untuk acara keluarga atau perusahaan. Bu Lasmi selalu berusaha memberikan pelayanan terbaik, baik dalam segi rasa maupun kemasan, sehingga pelanggan merasa puas dan merekomendasikan produknya kepada orang lain.

Dari mulut ke mulut ini, lama kelamaan usaha Bu Lasmi menjadi semakin sukses. Beliau bahkan mulai memperkerjakan beberapa karyawan untuk membantu pada bidang produksi dan pengiriman. Sehingga usaha Bu Lasmi ini bisa membuka lapangan kerja baru bagi mereka yang membutuhkan sumber penghasilan. Karena Bu Lasmi yakin, sebaik-baik orang hidup di dunia adalah mereka yang bermanfaat bagi orang lain. Kisah Lasmi Bakery milik Bu Lasmi ini menjadi inspirasi bisnis bagi banyak orang, baik masyarakat setempat maupun masyarakat yang tinggal di luar kota. Ia membuktikan bahwa dengan kegigihan, ketekunan, keuletan, kesabaran dan kualitas produk yang terjaga, maka seseorang dapat mengubah hobi menjadi ladang bisnis yang menjanjikan.

Setelah beliau bercerita panjang lebar mengenai usaha beliau, saat itulah saya mencoba masuk dalam pembicaraan hangat ini. Saya tawarkan kepada Bu Lasmi

mengenai proses produk halal yang hal itu bisa saya bantu tanpa pungutan biaya sepeserpun karena produk olahan Bu Lasmi sama sekali tidak mengandung bahan dasar berupa daging. Self declare, kami menyebutnya demikian. Dan jika ada usaha yang menggunakan bahan berupa daging, maka perlu adanya biaya tambahan untuk proses sertifikasi halal tersebut.

Dengan wajah berseri-seri, beliau menerima tawaran saya untuk menyertifikasi produk makanan kue miliknya. Beliau sangat terbuka menjelaskan bahan serta langkah-langkah pembuatan kue miliknya kepada saya tanpa sedikitpun ada rasa takut jika resep tersebut akan disalah gunakan. Memang, beliau dikenal sebagai orang baik di desanya, dan saya sangat kagum akan hal itu.

Dari kisah Bu Lasmi di atas, saya banyak mengambil pelajaran mengenai lika-liku perjalanan seseorang dalam menjalankan bisnisnya. Tidaklah mudah memang dalam memulai bisnis apalagi bisnis tersebut kita sendiri yang merintis dari awal berdiri hingga pada akhirnya sukses seperti sekarang ini. Terima kasih tema KKN gelombang 2 ini yang telah membawa saya bertemu dengan banyak orang yang sangat luar biasa, salah satunya Bu Lasmi. Dan terima kasih saya sampaikan kepada Bu Lasmi yang telah mau berbagi ilmu kepada

saya mengenai pengalaman yang sangat mengesankan ini sehingga nantinya bisa menjadi tolak ukur saya dalam menjalankan bisnis seperti beliau.



BINGKAI PENGALAMAN BIDANG TATA USAHA UMKM

Oleh: Afif Yolanda Puteri (126210201025)

Menjadi seorang yang besar karena kesuksesan bisnis yang dibangun dengan segala upaya, usaha, dan kemauan tidaklah mudah. Namun, tak jarang orang-orang memiliki cita-cita untuk menjadi seorang pengusaha sukses. Sempat menemukan cerita dari seorang pengusaha yang memproduksi singkong yang hingga kini dijuluki sebagai anak singkong dengan produk terpopuler Qitela, yang berawal dari memperhatikan buah singkong, mengusahakan dan mencoba mencari ide agar tanaman itu dapat menghasilkan uang yang cukup besar nominalnya.

Sejak menjalankan program kerja untuk mencari pelaku usaha, saya sempat beberapa kali menemui orang-orang yang berdagang dengan kisaran usia 20 hingga 30 tahun ke atas. Beberapa dari mereka ada yang baru memulai usaha dan ada yang sudah lama memulai usaha. Terdapat pelaku usaha penjual camilan basah sejenis kentang goreng, tahu kres, dan otak-otak, yang

ternyata baru berjualan selama 7 hari. Dengan bermodalkan Rp. 6.000.000, ia dapat mendirikan sebuah usaha jualan tersebut dengan keadaan usaha yang sudah memiliki gerobak dorong berkaca, dan mempunyai wadah kompor di gerobaknya beserta kompornya.

Seorang pengusaha ini tergolong sebagai sosok pedagang yang masih muda. Menjadi sosok pedagang di 2023 di tahun kelahiran 2003 didampingi dengan teman sebayanya dengan pengalaman yang masih belum begitu banyak, karena tergolong sebagai pedagang yang masih baru, sempat terlihat berdagang dengan stan yang cukup strategis dan ramai ternyata masih kerap sepi aktivitas perdagangan itu. Terlihat beberapa makanan masih cukup banyak. Entah karena mungkin saat itu suasana panas sehingga para pembeli enggan untuk keluar. Tapi juga lokasi itu sebenarnya dekat dengan lapangan yang ditempati sebagai pasar malam.

Seharusnya perdagangan di malam hari akan mengundang pembeli dan mungkin menjadi cukup ramai. Sempat berbincang-bincang menanyakan usahanya, ternyata dapat dilihat raut wajah para pedagang itu mereka begitu sabar menanti pembeli. Sebenarnya makanan sejenis stik kentang, tahu kres, maupun otak-otak jika dilihat secara umum lebih cocok dijual di tempat

wisata untuk oleh-oleh jika menginginkan penghasilan yang cukup besar. Makanan basah sejenis otak-otak yang dijual di sekitaran jalur umum memungkinkan pembeli untuk membeli makanan basah tersebut ketika memiliki keinginan hati untuk mengonsumsi snack atau camilan basah tersebut, namun jika tidak maka yang terjadi larisnya suatu dagangan itu tidak menentu atau musiman, sesuai dengan maraknya kebanyakan orang yang membeli. Ketika dagangan itu marak diceritakan di berbagai kalangan oleh pembeli lainnya, tentu orang akan penasaran bagaimanakah produk itu, apakah rasanya enak, apakah variasinya unik, dan lain sebagainya.

Namun jika di tempat wisata, tentu mengira bahwa makanan sejenis dapat dijadikan oleh-oleh, walaupun tidak selalu para wisatawan itu berdatangan. Dengan melihat berbagai pengalaman para pedagang itu, dapat kita mengerti tipis sekali jika kita dalam berdagang memasarkan produk hingga benar-benar terjual banyak dan mendapatkan penghasilan yang banyak, hanya kemauan yang utama harus dipupuk dalam meraih kesuksesan. Dalam realita tidak selalu seseorang itu akan terus membeli produk yang sama. Hal semacam itu dapat diartikan sebagai taraf tingkat

keramaian suatu pembeli atau indeks penghasilan dagang. Untuk meningkatkan penghasilan, tentu membutuhkan strategi yang cukup mumpuni.

Kegigihan dalam menjalankan aktivitas berdagang menjadi tolak ukur kesuksesan seorang pengusaha, baik dalam perdagangan atau pemasaran. Sempat pula menemui seorang pedagang berkepala dua. Beliau sudah berkeluarga, seorang ibu hamil dan memiliki satu anak laki-laki yang masih berusia berkisar 5 tahunan. Menjadi seorang pedagang sudah lima tahun lamanya, beliau menyatakan bahwa tidak mudah menyisihkan uang pribadi dengan uang modal dengan situasi berkeluarga yang dalam keadaan tidak menentu. Memiliki keadaan di lingkungan keluarga yang demikian tak jarang kebutuhan keluarga khususnya untuk putranya tiba-tiba mendadak tidak memiliki simpanan dan harus segera memenuhi keperluan tersebut.

Penjual Es Teh Gemoy tersebut kerap menyatakan juga bahwa beliau sebelumnya memiliki usaha Kuliner Gemoy. Terlihat beliau menjual beberapa kue kering dan basah dengan berbagai varian rasa, mengaku untuk mengolah produk yang berbagai macam tersebut, membutuhkan manajemen waktu yang begitu baik pula. Terkadang berhasil mengolah berbagai produk dan laris

habis terjual, namun kesehatan menjadi berkurang karena tenaga terkuras untuk menyelesaikan pengolahan produk. Mengambil untung harga dari modal produksi haruslah sesuai dengan taraf pemasaran umum. Akhirnya, balik untung habis untuk keperluan pokok lainnya.

Sempat pula mendengar sosok mahasiswa yang besar dengan UKT penuh dalam keadaan tidak punya. Pamit kepada ibunya hanya untuk bekerja, ternyata pergi untuk berangkat kuliah. Barangkali seseorang akan merasa sulit jalannya jika memiliki hajat dan tidak diiringi dengan ridho orang tua. Barangkali ringan hati sosok ibu itu mengizinkan apapun yang dilakukan anaknya itu karena meyakini bahwa anak yang ia didik pasti menjadi anak yang amanah dan akan selalu berhati-hati dan bertanggungjawab dalam menjalankan apa yang diberikan padanya. Di awal jelas seorang mahasiswa belum membayar UKT, mengikuti perkuliahan akan dipanggil oleh bagian administrasi dan diminta untuk melunasi.

Saat itu biaya UKT sudah menunggak, namun justru ia kembali meminta modal untuk membuka usaha fotokopi di kampus tersebut. Awalnya tidak begitu yakin bagian yang menanganinya itu, tetapi entah mengapa tiba-tiba hatinya mau mengizinkan mahasiswa itu untuk

membuka usaha fotokopi di kampus, setelah melihat anak itu benar-benar memiliki kemauan untuk membuka usaha fotokopi itu. Kini malah katanya usaha fotokopi itu sudah marak di berbagai sisi lingkungan kampus yang cukup luas itu wilayahnya. Memang bagaimanapun begitulah sosok pengusaha seharusnya, memiliki kemauan dan pekerja keras, pantang menyerah, juga benar-benar terus berusaha menjalankan tanggung jawab dari keputusan yang telah diambil.



INSPIRASI DAN TANTANGAN DALAM USAHA: KISAH SUKSES BU SULIYAH DAN BU ERVINAWATI

Oleh: Dadang Ahmad Rifa'i (126304203172)

KKN di Desa Kwadungan memberi banyak pengalaman dan pengetahuan baru, di mana saya bertemu dengan kedua pelaku usaha yang menginspirasi dalam menjalankan usahanya. Usaha Bu Suliyah, yang dikenal dengan nama Rengginang Echo, fokus pada produksi dan penjualan rengginang, krecek puli, dan sambal pecel. Usaha ini telah memadukan pemasaran tradisional melalui toko-toko di sekitar desa dengan pemasaran modern melalui media online. Ide awalnya muncul menjelang hari raya, di mana permintaan untuk camilan khas meningkat, sehingga membuatnya menawarkan produk-produk unik dan lezat kepada masyarakat.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh Bu Suliyah adalah menjaga kualitas produknya tetap stabil dan tahan lama. Proses pengeringan adalah tahap penting dalam produksi rengginang dan krecek puli. Meskipun panas yang stabil dapat membantu dalam

proses ini, tantangan cuaca eksternal dapat memengaruhi kualitas produk. Penanganan yang tidak tepat dapat menyebabkan produk menjadi kurang renyah atau kehilangan rasa. Selain itu, menjaga keseimbangan antara penawaran dan permintaan juga bisa menjadi tantangan, terutama ketika ada peningkatan pesanan menjelang hari raya.

Penting untuk tetap fokus pada kualitas bahan baku yang digunakan dalam produksi. Menjaga kualitas bahan baku adalah faktor kunci dalam mempertahankan produk akhir yang berkualitas tinggi. Bu Suliyah harus menjalin hubungan baik dengan pemasoknya dan memilih bahan baku yang memenuhi standar kualitas yang ketat. Dengan cara ini, produk akhir akan memiliki dasar yang kuat untuk tetap konsisten dalam rasa dan tekstur.

Selanjutnya, penguatan proses produksi menjadi esensial. Evaluasi mendalam dari setiap tahap produksi, identifikasi area-area potensial di mana kualitas produk dapat terpengaruh, dan peningkatan dalam panduan produksi adalah langkah-langkah yang akan membantu memaksimalkan variasi dalam produk akhir. Dengan melibatkan seluruh tim produksi dalam upaya ini dan memberikan pelatihan yang diperlukan, Bu Suliyah dapat

memastikan bahwa setiap produk yang dihasilkan memenuhi standar kualitas yang ditetapkan.

Untuk mengatasi fluktuasi permintaan yang umum terjadi menjelang hari raya, Bu Suliyah dapat mengembangkan strategi pemasaran yang berfokus pada momen-momen ini. Salah satu pendekatan yang bisa diambil adalah dengan menawarkan paket khusus yang cocok untuk acara-acara tersebut. Selain itu, memberikan diskon atau penawaran istimewa dapat menjadi insentif bagi pelanggan untuk melakukan pemesanan lebih awal. Dengan merencanakan produksi lebih awal dan mempersiapkan stok yang cukup untuk periode sibuk, Bu Suliyah dapat menghindari kesulitan dalam memenuhi permintaan yang tiba-tiba meningkat.

Bu Ervinawati memulai usaha Brambang Goreng Berkah, yang berfokus pada produksi dan penjualan brambang dan bawang goreng. Usaha ini dimulai pada tahun 2022 setelah ia terinspirasi oleh kesuksesan contoh usaha serupa. Brambang goreng telah menjadi camilan populer di berbagai acara dan tempat, sehingga ia melihat peluang untuk menghasilkan dan menjual produk tersebut.

Tantangan utama dalam usaha Bu Ervinawati adalah persaingan dengan produk serupa yang mungkin

sudah ada di pasar. Camilan gorengan seperti brambang dan bawang goreng umumnya telah dikenal dan dicari oleh banyak orang. Oleh karena itu, membedakan produknya dari yang lain menjadi kunci untuk menarik pelanggan dan membangun pangsa pasar.

Untuk mengatasi tantangan persaingan dalam bisnis Brambang Goreng Berkah, Bu Ervinawati dapat menerapkan serangkaian solusi yang akan membantu membedakan produknya dan menarik perhatian konsumen dengan lebih efektif. Pertama-tama, fokus pada keunikan dan kualitas produk akan menjadi kunci. Bu Ervinawati dapat melakukan inovasi pada proses pembuatan brambang dan bawang goreng, seperti dengan menggabungkan bumbu-bumbu unik atau menciptakan varian rasa baru yang belum ada di pasaran. Ini akan memberikan konsumen pengalaman yang berbeda dan menarik mereka untuk mencoba produknya.

Selanjutnya, pemilihan bahan baku yang berkualitas tinggi menjadi penting. Bu Ervinawati harus memastikan bahwa bahan-bahan yang digunakan untuk membuat brambang dan bawang gorengnya adalah yang terbaik. Dengan menggunakan bahan-bahan yang berkualitas tinggi, produk akhir akan memiliki cita rasa yang lebih autentik dan tekstur yang lebih renyah. Ini juga

akan membantu mendapatkan kepercayaan pelanggan yang mencari produk berkualitas.

Inovasi dalam bumbu dan proses pembuatan bukan satu-satunya faktor yang dapat membuat produk menonjol. Kemasan juga dapat menjadi aspek yang menarik bagi konsumen. Bu Ervinawati dapat merancang kemasan yang menarik dan unik, yang mencerminkan kualitas dan identitas mereknya. Kemasan yang menarik dapat membantu produknya berdiri keluar di rak toko dan mengundang perhatian konsumen yang berlalu.

Penting juga untuk memperhatikan metode produksi yang cermat. Dengan memastikan bahwa setiap brambang dan bawang goreng diproduksi dengan konsistensi dan perhatian terhadap detail, Bu Ervinawati akan menciptakan produk yang lebih baik dari pesaing. Menjaga proses produksi yang bersih dan efisien akan membantu menghasilkan produk yang konsisten dalam rasa, tekstur, dan tampilan.

Melalui inovasi pada produk, kualitas bahan baku, perhatian pada kemasan, dan penerapan metode produksi yang cermat, Bu Ervinawati dapat menciptakan produk yang berbeda dan lebih baik daripada pesaing. Dengan berfokus pada aspek-aspek ini, bisnisnya akan memiliki daya tarik yang lebih besar di mata konsumen,

membantu mengembangkan pangsa pasar, dan membangun citra merek yang kuat dalam industri camilan gorengan.

Dalam hal pemasaran, membangun jejaring dengan toko-toko lokal adalah langkah yang baik, tetapi ada juga peluang untuk memanfaatkan platform online untuk meningkatkan jangkauan. Bu Ervinawati dapat mempertimbangkan untuk menjual produknya melalui platform e-commerce atau media sosial. Dengan memanfaatkan alat pemasaran digital, ia dapat menjangkau pelanggan yang lebih luas dan membangun hubungan yang lebih baik dengan mereka.

Baik Bu Suliyah maupun Bu Ervinawati menghadapi tantangan tersendiri dalam menjalankan usaha masing-masing. Namun, dengan dedikasi, inovasi, dan pendekatan yang bijak terhadap solusi, mereka dapat mengatasi hambatan tersebut. Kunci utamanya adalah menjaga kualitas produk, berinovasi untuk membedakan diri dari pesaing, dan memanfaatkan strategi pemasaran yang tepat. Dengan fokus yang kuat pada kualitas dan kepuasan pelanggan, kedua usaha ini memiliki potensi untuk berkembang dan sukses di pasar yang kompetitif.



SUARA ISI HATI

Oleh: Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi

(126310203081)

Perkenalkan, nama saya Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi, dari program studi Ilmu Perpustakaan dan Informasi Islam.

Pada pertemuan kali ini, saya akan menceritakan sedikit tentang KKN di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri, di mana KKN kali ini diselenggarakan mulai tanggal 17 Juli 2023 yang bertemakan Penguatan Industri Halal, terutama di bidang makanan dan minuman. KKN sekarang menjadi hal yang cukup menantang karena mahasiswa dituntut bisa berbaur kepada masyarakat untuk memenuhi suatu tujuan, yakni sertifikasi halal, dari cara kita untuk merayu seorang pelaku usaha, meyakinkan pelaku usaha, dan mau mendaftarkan sertifikat halal.

Pada tanggal 16 Juli 2023 yang bertepatan pada hari minggu, saya dan teman-teman berkumpul untuk berangkat bersama-sama menuju Desa Kwadungan. Kami sempat mengalami kesulitan untuk mendapatkan tempat tinggal dikarenakan letaknya di tengah kota.

Kemudian, faktor kedua di desa ini sebelumnya ada KKN di Desa Kwadungan hanya pulang dan pergi sehingga kami susah untuk mendapatkan tempat tinggal yang ada di rumah-rumah warga, sehingga kami memutuskan untuk menyewa rumah di Desa Kwadungan. Pada hari pertama, mungkin teman-teman masih susah untuk saling akrab. Namun, hal tersebut bisa diatasi, karena selalu ada hal-hal yang konyol sehingga bisa menambah keakraban, sehingga teman-teman bisa menghilangkan rasa canggung.

Tepat pada hari Selasa, 18 Juli 2023, KKN di Desa Kwadungan resmi dibuka. Kemudian kami langsung mempersiapkan acara tersebut agar berjalan dengan lancar dan mulus. Alhamdulillahnya tidak ada hal yang mengganggu dalam acara tersebut sehingga kami pun tidak merasa pegal, ya cukuplah untuk menangani kasus acara seperti ini yang belum saya lakukan karena saya tidak pernah menjadi anggota organisasi untuk membangun sebuah acara apalagi acaranya formal seperti ini, ya cukuplah untuk mendapatkan pengalaman bahwasanya berkecimpung di masyarakat itu penting. Jujur, saya di sini awalnya kaget dikarenakan saya tidak suka bergaul dengan orang, sedangkan di sini ego saya harus diturunkan untuk mau berbaur dengan

masyarakat, sebetulnya masih berat tapi mau bagaimana lagi, kewajiban tetaplah kewajiban yang tidak boleh dinegoisasi.

Pada keesokan harinya, saya mulai menjalankan program kerja yang sudah diberitahukan pihak LP2M bahwasanya tugas individu saya adalah harus mendapatkan 15 pelaku usaha yang didaftarkan sertifikat halal, tapi saya masih bingung dikarenakan saya masih belajar untuk ngelobi orang susah ya di situ, bahwasanya ada orang yang mau untuk langsung didaftarkan, ada orang yang tidak mau didaftarkan, ada orang yang hanya diajak bicara tapi tidak minat, dan ada lagi yang langsung menolak mentah-mentah hanya karena mungkin kurangnya wawasan terhadap program Presiden Jokowi, bahwasannya tahun 2024 tepatnya bulan Oktober, UMKM makanan dan minuman harus memiliki sertifikat halal. Pada bagian yang tidak mengenakan, saya pernah mendapatkan pengalaman seperti ini pas mau mendaftarkan UMKM, saya berkata, "Assalamualaikum Pak, minta waktunya sebentar nggeh pak. Saya dari mahasiswa KKN UIN SATU Tulungagung yang mempunyai tugas untuk membantu mendaftarkan sertifikasi halal, jika jenengan berkenan untuk mendaftarkan sertifikasi halal, saya bisa bantu Pak,"

bapaknya berkata, "Belum mas," maka saya jawab lagi, "Monggo Pak, kulo bisa bantu jenengan daftar untuk mendapatkan sertifikasi halal," bapaknya menjawab, "Ndak usah mas, ndak penting, takutnya nanti ada hubungannya dengan pajak," jadi saya langsung menjawab, " Nggeh pun pak, jenengan nek mboten kerso nggeh mboten nopo." Setelah mengalami hal seperti itu, saya memutuskan untuk langsung banting stir menuju ke posko dikarenakan sakit hati, baru pertama kali mencoba untuk mendaftarkan sudah mendapatkan hal tidak menyenangkan.

Pada hari berikutnya, saya melakukan anjaksanaan UMKM. Pedagang pertama yang saya kunjungi yaitu jualan es coklatocol roti, penjualnya bernama Mas Sodiq yang masih berumur 18 tahun, yang masih tergolong cukup muda. Saya salut dengan penjual tersebut dikarenakan Mas Sodiq masih muda, namun tidak mengenal gengsi. Orang tersebut mau berjualan, sedangkan mungkin teman-teman seumurannya masih sibuk dengan hal-hal yang bertujuan untuk bersenang-senang. Saya sempat iri dengan Mas Sodiq yang sudah mau memulai berjualan tanpa mengorbankan sekolahnya dengan bermodalkan nekat dan tentunya uang yang cukup, dikarenakan usaha tersebut tergolong usaha mikro. Mas Sodiq dalam sehari

bisa mendapatkan keuntungan bersih Rp. 500.000. Angka tersebut sudah tergolong cukup tinggi untuk pedagang es coklat yang hanya berbekal keberanian dan pengetahuan dalam berjualan. Saya cukup terinspirasi dari pengalaman Mas Sodiq bahwasanya untuk mendapatkan uang, saya tidak perlu mengenal gengsi.

Setelah mendapatkan ilmu dari beliau, saya memutuskan untuk anjongsana ke tempat yang lainnya dengan berharap kisah yang lebih seru. Tepat pada hari itu juga, saya melanjutkan perjalanan anjongsana ke tempat Bu Wawik, beliau sudah ditinggal oleh suaminya sehingga terpaksa untuk menjadi pedagang rumahan dengan menjual jajanan tradisional seperti lumpia dan risol. Kisah beliau cukup membuat jiwa sadar akan peluang usaha dan semakin semangat untuk berjualan dikarenakan kondisi yang membuat Bu Wawik mempunyai sifat berani mengambil risiko dengan berjualan jajanan tersebut. Di sini, beliau terkenal dengan jajanannya yang ramai, di mana beliau bisa mendapatkan omzet yang lumayan banyak, yakni sehari bisa mendapatkan Rp. 800.000, sampai suatu saat sempat menjadi omongan tetangganya sendiri karena usahanya yang semakin hari semakin laris. Dari kisah tersebut, saya mendapat pencerahan bahwasanya jika

memulai usaha, khususnya berjualan, tidak perlu menunggu momen untuk memulai berjualan.

Dikarenakan kurangnya informasi terhadap masyarakat terutama tentang sertifikasi halal, teman-teman mengadakan sosialisasi sertifikasi halal yang diadakan di balai desa yang bertepatan pada tanggal 3 Agustus. Teman-teman sudah mempersiapkan semua dengan sangat matang, namun dengan undangan yang terbatas. Sehingga setelah acara tersebut, Kepala Desa Kwadungan mengadakan evaluasi bagaimana anak-anak mahasiswa bisa masuk ke organisasi desa. Selain itu, teman-teman tidak kurang akal, yakni dengan membuat brosur sehingga mendapatkan jangkauan yang lebih luas agar teman-teman tetangga penjual yang lainnya mendapatkan informasi bahwasanya ada anak-anak mahasiswa KKN mau membantu untuk mendaftarkan sertifikat halal dan cara tersebut cukup efektif.

Sekian cerita singkat dari saya pada KKN kali ini, sebenarnya saya masih banyak cerita lagi, hanya saja untuk mendeskripsikannya sangat sulit, membutuhkan kata-kata yang pantas dan sopan dikarenakan saya orangnya slengean jadi susah untuk mengetik panjang lebar. Semoga dengan kegiatan ini, saya bisa berbenah dari orang introvert menjadi orang yang berani. Sungguh

KKN kali ini cukup menantang buat saya dikarenakan saya diharuskan aktif untuk bersosialisasi terhadap orang asing yang saya belum mengenal orang tersebut. Kesan saya untuk Desa Kwadungan ini walaupun tidak ada prestasi yang dapat kami tinggalkan untuk desa ini, namun niat baik kami untuk berkontribusi untuk Desa Kwadungan selama KKN ini, semoga dapat menjadi catatan kebaikan yang dapat diterima oleh semua pihak dan warga masyarakat desa ini.



KISAH KEGIGIHAN SEORANG BURUH YANG SABAR UNTUK MENGUMPULKAN MODAL YANG DIJADIKAN USAHA SENDIRI

Oleh: Roymart Dorisa (126201203266)

Dalam agenda kampus negeri, yakni Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, memberikan arahan bahwa semua mahasiswa diwajibkan melakukan kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN), dalam rangka mengabdikan kepada masyarakat, melatih sosialisasi dengan dunia luar, praktik kerja langsung, dan menambah pengalaman anak didik mahasiswa untuk kedepannya. Dalam rangka KKN yang mengusung tema untuk membantu masyarakat yang bertujuan untuk memberikan kemudahan bagi pelaku usaha yang hendak melakukan sertifikasi halal, yang mana ini bertujuan untuk memberikan amanah kepada produk kepada konsumen, sekaligus tuntutan dari Bapak Jokowi yang mana menjadikan Indonesia sebagai kiblat industri halal. “Indonesia berpotensi sebagai pusat industri halal dunia sekaligus kiblat industri fashion dunia. Saya target tujuan tersebut dapat tercapai pada tahun 2024,” ujar Bapak

Jokowi. Selain itu, Kementerian Agama juga berkomentar, “Kementerian Agama akan terus mendukung kerjasama produk halal ditingkat global, sebab pemerintah memiliki cita-cita mewujudkan halal Indonesia untuk masyarakat dunia.” Sertifikasi ini memiliki urgensi untuk memberikan kenyamanan, keamanan, keselamatan, dan kepastian ketersediaan produk halal bagi masyarakat dalam menggunakan produk dan meningkatkan nilai tambah bagi masyarakat atau pelaku usaha untuk memproduksi dan menjual produk halal.

Diawali setelah saya mengalami cedera patah hidung dikarenakan cedera olahraga yang terkena siku saat bermain basket, dan alhasil harus cuti KKN untuk melakukan pemulihan di rumah sakit, dikarenakan dirumah sakit menjalankan operasi yang mana dibutuhkan untuk menetap. Dalam keadaan sakit, sempat terpikir bagaimana nanti nasib KKN saya, apakah jika seperti ini terus saya akan mengulang KKN, walaupun dimaklumi oleh Dosen Pembimbing Lapangan dan kawan-kawan, akan tetapi saya merasa tidak enak. Setelah operasi dan masih di dalam rumah sakit, sambil menanyakan bagaimana tugas dan tanggung jawab saya nanti, lalu teman-teman mengerti keadaan saya dan membantu, serta meringankan tugas-tugas saya.

Setelah mendingin, saya tekadkan untuk langsung berangkat ke posko. Di perjalanan terpikir ide, dikarenakan salah satu tugas saya adalah anjongsana, maka menariknya di jalanan ke arah posko, saya menemukan sebuah kedai es, yang mana menjual es garbis dan es dawet, lalu saya ingat-ingat, dan besok rencananya saya akan anjongsana di sana. Keesokan harinya saya kesana, ternyata orangnya humoris, bersahaja, dan suka berbagi.

Menariknya lagi, setelah membeli dan minum es dawet, maka saya bertanya dan agak menguak informasi kepada beliau, dan ternyata beliau bercerita panjang lebar, mulai dari tujuan awal, motif beliau jualan, dan juga cita-cita beliau kedepannya. Dan tak lupa juga saya bertanya bagaimana agar usaha beliau tidak rugi, maka beliau menceritakan bahwa dulunya beliau hanya seorang buruh toko dan pabrik gudang garam. Dengan ini, beliau mencurahkan bahwa antara pekerjaan dan gaji yang lalu tidak seimbang, dalam arti tenaga yang dikeluarkan tidak sesuai dengan uang yang didapatkan, maka dari itu beliau sabar dulu dan mengumpulkan uang. Dari hasil uang tersebut, nantinya beliau pakai untuk membuka usaha yang mana dipegang oleh beliau sendiri.

Dan uniknya, saya tanya dan beliau bercerita semua jualannya murni belajar sendiri dari sosial media tepatnya lewat youtube. Menarik dan hebat dalam benak saya, semua jualannya murni belajar autodidak dan untungnya ya enak-enak aja. Setelah itu, beliau menceritakan bahwa jualannya Alhamdulillah laris dan saya tanya sampai kapan jualannya, dan jam 4 beliau sudah tutup tidak sampai habis, di mana yang menjadi patokan ialah santannya, jika santan sudah habis maka sudah bisa pulang dikarenakan memenuhi target, yang mana jika santan tidak habis akan cepat basi. Dari cerita ini, maka saya mendapatkan pelajaran bahwa jika kita lebih mau bersabar dan lebih banyak belajar akan lebih mudah mengubah hidup kita menjadi lebih baik.

Dan kedua yakni seorang ibu-ibu penjual jamu tradisional, yang mana memberikan inspirasi yakni untuk tetap menjaga kesehatan dan tidak meninggalkan tradisi nenek moyang termasuk minum jamu, dijabarkan bahwa beliau menjual jamu tersebut hasil dari keringat sendiri yang bermakna tidak dibantu orang lain. Jamu itu penting dan mujarab, yang mana menjadikan tubuh tetap sehat dan mendongkrak daya tahan metabolisme tubuh. Beliau bercerita bahwa anak jaman sekarang enggan meminum jamu karena sudah dianggap kuno dan seperti orang tua,

akan tetapi beliau memberi gambaran bahwa kenapa orang-orang jaman dahulu lebih kuat daripada sekarang, dan terbukti bahwa orang dahulu tidak separah sekarang penyakitnya, yang mana sekarang banyak penyakit aneh-aneh, dan sebagian besar juga di karenakan banyak produk yang memakai bahan pengawet dan mengalami banyak pengolahan. Maka dari itu, itulah perbedaan jaman sekarang dan dahulu. Karena jaman dulu sangat minim pengawet dan terlebih lagi mereka suka mengonsumsi jamu, yang mana jamu sendiri dari rempah khas Indonesia, yang masih terjaga cita rasa dan juga manfaatnya.



CINTA SEORANG IBU YANG BEKERJA

KERAS DEMI ANAKNYA

Oleh: Aisya Amalia Putri (126204202073)

Usaha mikro adalah usaha produktif milik orang perorangan atau badan usaha, yang memenuhi kriteria usaha mikro seperti yang diatur dalam undang undang yaitu dengan aset maksimal Rp. 50.000.000 dan memiliki jumlah omzet maksimal Rp. 300.000.000. Usaha Mikro Kecil (UMK) adalah usaha yang memiliki skala yang lebih kecil dibandingkan dengan usaha kecil dan menengah. UMK sendiri hanya dijalankan oleh kelompok kecil atau individu tanpa banyak staf pendukung. Bisnis usaha mikro kecil ini cenderung fokus pada produk lokal dan menghasilkan pendapatan yang tidak besar.

Kesuksesan adalah konteks yang relatif dan subjektif. Setiap individu memiliki standar dan penilaian tersendiri atas kesuksesan yang dapat bervariasi dari segi finansial, profesional, personal, atau aspek lainnya. Kesuksesan bagi setiap orang mungkin berbeda. Orang yang satu mungkin sukses karena karir dan penghasilan, sementara yang lainnya mungkin sukses karena

keberadaannya yang memberikan makna dan artinya sendiri dalam hidupnya. Kesuksesan mungkin juga diukur dengan seberapa bahagia dan seberapa puasnya seseorang dengan kehidupan mereka, bukan hanya dengan seberapa tinggi pendapatan atau jabatan yang mereka miliki. Bagi banyak orang, kesuksesan mungkin juga ditentukan oleh hubungan mereka dengan teman dan keluarga. Karena itu, kesuksesan orang bisa berbeda beda.

Dalam berbisnis tentunya kita perlu kerja keras untuk mengelola usaha. Pelaku usaha mikro kecil biasanya harus bekerja keras untuk bisa sukses. Hal ini dikarenakan mereka memiliki keterbatasan dana dan resources, namun mereka tetap ingin bisa berkontribusi dan memberi dampak positif bagi komunitas mereka. Dalam konteks ini, kerja keras dapat mencakup beberapa hal, seperti menganalisis kebutuhan komunitas dan mencari solusi untuk memenuhi kebutuhan tersebut dengan jumlah dana terbatas yang ada. Dengan kerja keras yang konsisten, bisnis yang diminati oleh pelanggan dan memiliki produk yang berkualitas, bisnis dapat dengan mudah ditingkatkan dengan cepat. Karena bisnis yang dimulainya kecil, kerja keras juga membutuhkan

kerja keras yang lebih dari pembalap atau pengusaha yang sudah besar.

Suatu hari ketika penulis mencari pelaku usaha untuk sertifikasi halal produk usaha mikro kecil, penulis menemui ibu-ibu yang sedang berjualan pentol dan es teh. Setelah kami berbincang selama beberapa menit, beliau menceritakan tentang asal mula berjualan. Beliau telah memulai usaha berjualan sejak 5 tahun lalu, yaitu pada tahun 2018 dari berjualan kue kering, kue basah, dan yang terakhir ini berjualan pentol dan es teh. Beliau juga bercerita bahwa saat ini sedang mengandung anak kedua. Karena ibu hamil tidak boleh bekerja terlalu keras, akhirnya suami beliau hanya memperbolehkan berjualan es teh dan pentol di depan rumah. Tidak ada bisnis yang sempurna, setiap usaha pastinya memiliki beberapa kendala, baik dalam proses pengembangan produk, produksi, pemasaran, dan aspek lainnya. Kendala yang dialami beliau ketika menjadi pelaku usaha mikro kecil adalah mengenai modal. Beliau bercerita tentang kesulitannya untuk memisahkan modal usaha dan uang pribadi yang digunakan untuk kebutuhan sehari-hari. Kendala lainnya yaitu sedikitnya pembeli dan pendapatannya yang tentunya naik turun tiap harinya. Kendala ini dapat diselesaikan dengan kerja keras,

perencanaan yang baik, dan inovasi yang terus berlanjut. Setiap kendala yang dihadapi dapat menjadi pelajaran dan pengalaman berharga bagi pengusaha dalam memahami kebutuhan pelanggan dan mengidentifikasi solusi inovatif.

Dalam kisah selanjutnya, penulis menemui ibu penjual batagor yang memiliki tiga anak, namanya Bu Reni. Beliau hanya berjualan batagor untuk memenuhi kebutuhan keluarganya sehari-hari. Beberapa waktu lalu ketika penulis menemui Bu Reni ini untuk meminta data sertifikasi halal, beliau mengatakan bahwa tidak memiliki smartphone karena sudah rusak dan tidak mampu untuk membeli yang baru. Anak pertamanya berada di bangku SD, anak yang kedua memiliki keterbelakangan mental, sedangkan anak yang terakhir baru saja dilahirkan. Walaupun dengan keadaan yang kekurangan seperti itu, tetapi Bu Reni tetap semangat untuk bekerja keras menghidupi keluarganya. Bahkan ketika penulis menemui beliau yang saat itu sedang bekerja menjual batagor, beliau melayani pembeli sambil menggendong anaknya yang baru saja lahir. Pernah sekali Bu Reni berjualan di tempat ramai yang berada pada wilayah strategis, tetapi dikarenakan pemilik tanahnya tidak mau pengusaha kecil menggunakan tanahnya untuk berjualan

secara cuma-cuma, pemilik tanah tersebut meminta upah untuk menyewa tanahnya. Karena Bu Reni tidak mampu untuk menyewa tanah, akhirnya beliau kembali berjualan di depan rumahnya yang tidak terlalu banyak orang lalu lalang.

UMK inspiratif selanjutnya yaitu pada ibu penjual peyek bernama Bu Imroatul. Beliau merupakan ibu rumah tangga, wanita karir, dan juga single mom. Bu Imroatul sudah berpisah dengan suaminya sejak buah hatinya berada pada bangku SD, dan sejak itu pula Bu Imroatul bekerja mati-matian untuk mencari uang. Bu Imroatul sukses dengan kerja kerasnya sebagai penjual rempeyek dan membuka warung kelontong kecil yang berada tepat di depan rumahnya. Berkat kerja kerasnya tersebut, akhirnya Bu Imroatul sukses membiayai pendidikan anaknya sampai jenjang sarjana.



BERAWAL DARI ISENG MENJADI CUAN

Oleh: Indah Kurniawati (126102202199)

Perkenalkan, nama saya Indah Kurniawati, saat ini saya sedang menempuh pendidikan kuliah di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, program studi Hukum Keluarga Islam, semester 7. Pada libur semester ini, saya mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Kwadungan, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Kuliah Kerja Nyata (KKN) ini berlangsung selama 35 hari. UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung mengadakan kegiatan Kuliah Kerja Nyata di enam kabupaten, diantaranya Tulungagung, Trenggalek, Kediri, Nganjuk, Jombang, dan Mojokerto.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi yang berorientasi pada kegiatan lapangan bagi mahasiswa yang menempuh bagian akhir dari program pendidikan S-1. Program ini bersifat wajib bagi seluruh mahasiswa karena untuk mendorong empati dan memberikan bantuan kepada masyarakat. Selain itu, juga menjadi salah satu syarat kelulusan bagi mahasiswa.

Pada Kuliah Kerja Nyata (KKN) gelombang II ini, UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung mengangkat tema Penguatan Industri Halal, yang memang berbeda dengan KKN sebelumnya. Yang mana diadakannya KKN dengan tema ini karena adanya kebijakan pemerintah bahwa mulai 17 September 2024 seluruh produk makanan dan minuman wajib memiliki sertifikat halal. Sebelum mengikuti kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN), seluruh mahasiswa calon peserta Kuliah Kerja Nyata (KKN) diwajibkan mengikuti dan lulus Pelatihan Pendamping Proses Produk Halal yang diadakan oleh Pusat Layanan Halal.

Salah satu tempat Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang ada di Kabupaten Kediri yaitu Kecamatan Ngasem, yang mana di Kecamatan Ngasem ini terdiri dari dua desa yang dipilih sebagai tempat diadakannya kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) oleh UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, yaitu Desa Kwadungan dan Desa Toyoresmi. Kecamatan Ngasem terdiri dari 12 desa yang akan dibagi oleh Kelompok Kuliah Kerja Nyata (KKN) Desa Kwadungan dan Desa Toyoresmi untuk pendaftaran sertifikasi halal. Untuk kelompok Desa Kwadungan mendapat bagian 6 desa, diantaranya Desa Kwadungan,

Desa Sukorejo, Desa Karangrejo, Desa Gogorante, Desa Tugurejo, dan Desa Doko.

Di Negara Indonesia, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) berperan sangat penting dalam perekonomian negara. Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) membawa dampak baik bagi seluruh kalangan masyarakat dan juga memiliki peran penting untuk meningkatkan perekonomian lokal. Selain memproduksi makanan, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) juga bisa memproduksi barang dan jasa. Selain itu, Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah juga dapat menciptakan lapangan kerja serta dapat mengurangi angka pengangguran di daerah tersebut.

Salah satu Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) yang menarik bagi saya yaitu milik Ibu Endah Sulistyani yang memproduksi keripik pisang, yang berada di Desa Sukorejo, Kecamatan Ngasem, Kabupaten Kediri. Keripik Pisang merupakan makanan ringan yang sering kita temui dan cocok untuk dijadikan sebagai camilan. Menurut penjelasan dari Ibu Endah Sulistyani, usaha keripik pisang sudah berjalan cukup lama dan kualitasnya tetap terjaga. Awal mula memproduksi keripik pisang, Ibu Endah Sulistyani hanya mencoba-coba tetapi karena banyak orang-orang yang bilang enak akhirnya banyak

yang pesan. Untuk cara pemasarannya, beliau melakukan dengan 2 cara, yaitu melalui pemasaran online dan pemasaran offline. Pemasaran secara online yaitu dilakukan melalui WhatsApp dan Facebook. Sedangkan pemasaran secara offline dititipkan ke kantor tempat suami Ibu Endah Sulistyani bekerja. Dalam proses pembuatan keripik pisang ini, Ibu Endah Sulistyani dibantu oleh adiknya. Ibu Endah Sulistyani belum mempunyai karyawan karena beliau merasa sudah cukup dengan dibantu adiknya.

Seiring dengan berjalannya waktu, usaha keripik pisang milik Ibu Endah Sulistyani semakin berkembang pesat. Banyak konsumen yang memesan untuk dijadikan camilan, suguhan lebaran, dan juga oleh-oleh. Perjalanan Ibu Endah Sulistyani dalam menjalankan usahanya ini tidak selalu mulus. Ibu Endah sering mengalami kendala, diantaranya kehabisan pisang, tabung gas, dan lain-lain. Namun Ibu Endah tetap memiliki inovasi dan tetap berkarya untuk mengembangkan usahanya. Selain menjual keripik pisang, Ibu Endah Sulistyani juga menjual keripik gothe. Ada berbagai rasa, yaitu manis, asin, dan pedas. Ibu Endah Sulistyani juga selalu memperbaiki dan mempertahankan kualitas produknya sehingga berhasil menarik hati pelanggannya.

Keberhasilan yang dicapai oleh Ibu Endah Sulistyani dalam memproduksi keripik pisang ini tidak terjadi begitu saja. Awal mulanya Ibu Endah Sulistyani mengalami kesulitan untuk mencari pelanggan karena ketatnya persaingan di pasar dan juga mengalami kesulitan dalam mencari modal untuk membuka usahanya. Namun, Ibu Endah Sulistyani tetap semangat dan tidak menyerah dan juga terus mencari solusi untuk mengatasi masalah tersebut. Keberhasilan usaha yang dimiliki oleh Ibu Endah Sulistyani ini menjadi inspirasi bagi saya untuk menciptakan usaha yang unik dan menarik agar dapat memikat hati pelanggan. Selain itu, semangat Ibu Endah Sulistyani dalam menjalankan usahanya juga membuat saya terkesan sehingga membuat saya menjadi semangat juga. Demikian cerita inspiratif dari saya, semoga para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dapat berjalan dengan lancar dan tetap sukses.



JENANG KETAN PENGUBAH NASIB GENERASI MUDA

Oleh: Senada Novia (126103202197)

Jenang ketan terdengar sangat familiar bagi sebagian besar masyarakat Indonesia. Makanan ini kerap kali kita temui di pedesaan ataupun pusat oleh-oleh. Jajanan ini memiliki cita rasa yang manis, dengan taburan wijen di atasnya. Jajanan ini sering kita jumpai di resepsi pernikahan yang ada di kampung. Siapa sangka jajanan lawas ini dapat mengubah hidup seseorang. Salah seorang pengusaha muda, bermodal nekat dapat mengubah seluruh hidupnya hanya dengan berjualan jenang ketan ini. Pasangan suami istri muda ini merupakan sepasang kekasih dari perguruan tinggi, mereka berdua sama-sama bersekolah di Universitas Terbuka di Kota Kediri. Berlatar belakang pendidikan yang kelak harusnya menjadi seorang guru, namun mereka malah membanting setir menjadi pengusaha jenang ketan. Setelah memutuskan menikah dan tinggal terpisah dari kedua orang tua, mereka mengajar privat anak-anak sekolah dasar selepas

pulang sekolah di kediaman mereka yang ada di Desa Kwadungan, Kabupaten Kediri.

Sembari melakukan privat mengajar, mereka juga melakukan produksi jenang ketan ini. Sang istri yang mulai membuat jenang dengan belajar secara otodidak dari gadget pada masa itu, sedangkan sang suami melakukan pemasaran dari toko satu ke toko yang lain. Dikarunia dua orang anak memaksa pasangan ini harus bekerja lebih keras, memastikan agar buah hati mereka mendapatkan gizi yang cukup dan pendidikan yang bagus. Namun, gaji dari mengajar saja tidak cukup, mereka juga mengalami kesulitan dalam mengatur waktu produksi serta harus mengajar anak-anak di rumah. Maka dari itu, mereka menyudahi kegiatan mengajar secara privat dan mulai beralih sepenuhnya untuk melakukan produksi jenang ketan.

Awalnya, mereka hanya menjual dengan kemasan yang kecil, namun seiring berjalannya waktu permintaan pasar pun kian naik. Mereka akhirnya memerlukan bantuan orang lain dan memutuskan untuk merekrut karyawan. Dengan waktu yang terus berjalan, tidak hanya menjual jenang ketan, mereka memutuskan untuk menambah produk lain yakni permen tape. Namun, waktu yang digunakan untuk memproduksi permen tape

ternyata sangat lama. Mereka akhirnya memfokuskan pada satu produk yakni jenang ketan. Tak menyerah sampai di situ, dirasa kurang puas akhirnya mereka turut memproduksi produk lain yang juga berbahan dasar ketan yakni madu mongso. Jajanan seperti madu mongso cukup populer di kalangan orang tua, sehingga hingga saat ini pun mereka masih tetap memproduksinya. Permen tape tetap diproduksi dengan catatan mereka menjadi reseller dari rumah produksi permen tape lain.

Dengan kegigihan dan semangat kerja yang tinggi, mereka mampu memenuhi permintaan pasar yang cukup tinggi atas produk yang mereka perdagangkan. Melakukan self producing dan self marketing sungguh hal yang cukup sulit untuk dilakukan. Namun, pasangan muda ini sungguh menginspirasi karena kegigihan dan semangat yang dimilikinya. Pada waktu pandemi covid-19, tentu saja semua orang mengalami kendala, bertahan ditengah gempuran pandemi yang mencekik seluruh dunia sangatlah luar biasa. Semua orang tentu kesulitan mencari nafkah dari rumah, dan tidak boleh keluar rumah cukuplah membuat pusing. Namun, hal tersebut tidak mematikan semangat dari pasutri ini. Mereka memang melakukan pengurangan karyawan dikarenakan menurunnya jumlah penjualan dari hari-hari sebelumnya.

Namun, mereka masih mampu memproduksi produk-produk yang mereka pasarkan. Ditambah pemasaran melalui media digital cukup marak pada masa itu, membuat mereka mampu bertahan di tengah-tengah pandemi yang kian hari kian mewabah.

Setelah pandemi selesai, mereka masih tetap melakukan produksi jenang ketan dan madu mongso. Setelah berangsur-angsur membaik, mereka kembali merekrut karyawan untuk melakukan packing produk yang mana dapat dibawa pulang, sehingga karyawan yang bekerja dengan mereka dapat tetap melakukan pekerjaan rumah tangga dan masih dapat menghasilkan uang tambahan untuk memenuhi kebutuhan. Mereka melakukan pemasaran di area Kediri, Nganjuk, Blitar, Pare, pusat oleh-oleh, dan toko-toko kelontong lainnya. Dalam sehari, mereka dapat memasarkan sebanyak 30-60 box dalam sekali perjalanan. Meski begitu, mereka masih tetap ingin memperluas target pasarnya hingga keluar dari Karesidenan Kediri.

Jenang ketan sendiri mudah sekali cara produksinya, yakni dengan menggunakan tepung ketan, gula pasir, gula merah, air, santan kental, serta garam. Cara pembuatannya ialah dengan merebus gula merah dengan menggunakan 100 ml air hingga mencair, saring,

lalu sisihkan. Campurkan gula pasir, tepung ketan, dalam wajan, kemudian masukkan santan dan beri sedikit garam, aduk hingga rata dan halus serta tidak bergerindil. Nyalakan kompor, masak, dan aduk-duk menggunakan sendok kayu, masukkan gula yang sudah cair, lalu aduk kembali hingga adonan kalis dan berat. Kecilkan api, aduk terus hingga adonan licin dan berat (kurang leih selama satu jam), setelah itu matikan api, tuang jenang dalam loyang dan ratakan. Potong-potong sesuai selera ketika ia sudah dingin.

Sedangkan untuk pembuatan madu mongso sendiri memerlukan bahan yang kurang lebih sama dengan jenang ketan, yakni tape ketan hitam yang siap pakai, santan, vanili bubuk, gula pasir, gula merah, daun pandan. Sedang cara pembuatannya kurang lebih seperti ini, rebus santan bersama gula merah, gula pasir, vanili, dan daun pandan. Masak di atas api sedang sambil aduk rata hingga kental dan berminyak. Masukkan tape ketan hitam dan kurma sambil diaduk rata. Masak dengan api kecil hingga kering dan tidak melekat. Angkat dan dinginkan. Ambil sedikit adonan lebih kurang 1 sendok makan, bentuk kerucut, dan lapisi dengan plastik transparan. Ikat agar aman. Sajikan. Lalu, jangan khawatir karena produk ini telah bersertifikasi halal.

PROFIL PENULIS



Ahmad Lukman Zakaria atau biasa dipanggil Lukman merupakan pemuda kelahiran Tulungagung, yang merupakan anak pertama dan terakhir yang saat ini sedang mengejar gelar Sarjana Hukum di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Hukum Keluarga Islam. Ia mempunyai hobi asal bisa membuat senang.

Instagram @lukman.elazzam



Muchamad Bagus Setyawan lahir di Trenggalek, putra kedua dari tiga bersaudara, yang sekarang sedang mencoba menyelesaikan perkuliahannya dengan tepat waktu di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan mengambil program studi Pariwisata Syari'ah.

Instagram @mbagussetyawann



Rinda Andrianistya Ningrum lahir di Trenggalek, merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Ia sekarang sedang mengejar gelar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Pariwisata Syariah. Ia memiliki hobi *travelling*.

Instagram @rindandrnsty_



Senada Novia lahir di Kediri, merupakan putri bungsu dari empat bersaudara. Ia telah menyelesaikan pendidikannya di SMKN 2 Kediri dan saat ini tengah mengejar gelar di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Hukum Tata Negara. Ia memiliki hobi mendengarkan musik.

Instagram @nadasdumpt



Uswatun Qori'atul Jannah merupakan anak tunggal yang lahir di Malang. Ia telah menyelesaikan pendidikannya di MAN 3 Malang dan saat ini sedang mengejar gelar di Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Tadris Bahasa Inggris. Ia memiliki hobi membaca novel dan komik. Selain itu, ia juga menyukai hal-hal yang berhubungan dengan *public speaking* dan dunia menulis. Ia merupakan seorang pemimpi yang hobi merangkai kata menjadi sebuah cerita. Pecinta komik Detektif Conan yang masa kecilnya ditemani majalah Bobo ini, selalu percaya bahwa Tuhan pasti memberikan banyak keajaiban.

Instagram @uswatunj_



Fifi Hamidah Permatasari lahir di Tulungagung, anak ketiga dari tiga bersaudara. Ia sekarang menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, mengambil program studi Manajemen Keuangan Syariah. Ia memiliki hobi suka kemana-mana sendirian atau *me time*.

Instagram @fifihamidah



Moch. Fa'iz Al Fajri lahir dari rahim ibu yang tercinta, anak kedua dari empat bersaudara, mahasiswa di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Manajemen Bisnis Syariah. Memandangimu adalah hobiku.

Instagram @pais_sudahmandi



Muhammad Alif Ardiansyah lahir di Jombang, anak pertama dari tiga bersaudara, mahasiswa di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dan saat ini menempuh kuliah dengan program studi Manajemen Bisnis Syariah. Ia sangat suka makan.

Instagram @alipp_ar



Muh. Lutfi Rohmani lahir di Nganjuk, merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Ia telah menyelesaikan pendidikannya di MAN 3 Nganjuk dan saat ini sedang mengejar gelar sarjana di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Manajemen Keuangan Syariah. Ia memiliki hobi berjualan.

Instagram @lutfirohmani4



Alvin Mohamad Naofal lahir di Trenggalek, merupakan si bungsu dari dua bersaudara. Saat ini, ia sedang menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan mengambil program studi Manajemen Keuangan Syariah. Ia memiliki hobi karaoke.

Instagram @alvin_mohamadn



Layli Rahmawati lahir di Tulungagung, merupakan anak pertama dari dua bersaudara. Saat ini, ia sedang menempuh pendidikan di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan mengambil jurusan Manajemen Bisnis Syariah. Ia menyukai hal-hal baru.

Instagram @lly_layli



Maulida Tsania Ikmalina lahir di Kediri, merupakan anak bungsu dari dua bersaudara. Ia sedang mengejar gelar di Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Manajemen Keuangan Syariah. Ia suka membaca novel dan mendengarkan musik.

Instagram @maul_tsi



Ahsanul In'am Setiaji lahir di Trenggalek, ia merupakan anak kedua dari dua bersaudara. Ia sekarang sedang mengejar gelar di Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Tadris Ilmu Pengetahuan Sosial. Ia memiliki hobi olahraga.

Instagram @ahsanul_setiaji



Muhammad Fakhruddin Yazid merupakan seorang anak dari tiga bersaudara. Ia asli dari Tulungagung. Setelah menyelesaikan pendidikan MA, ia berkuliah di IAIN Tulungagung yang sekarang sudah berganti menjadi Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dan ia mengambil jurusan yang agak begitu salah, yaitu Pendidikan Bahasa Arab. Ia memiliki hobi mendengarkan.

Instagram @yazid_hooh



Nanda Ulinuha, perempuan tanah Jawa asal Tulungagung ini lahir sebagai anak bungsu dua bersaudara. Setelah menyelesaikan pendidikan formal di MA Darul Hikmah, ia mengejar gelar di Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Selain memiliki hobi membaca dan menulis, mahasiswi program studi Manajemen Dakwah ini juga suka dengan hal-hal berbaur *public speaking*.

Instagram @nandaulinuha01



Afif Yolanda Puteri, anak pertama dari dua bersaudara. Kelahirannya sekabupaten dengan lokasi KKN Kwadungan, yaitu Kediri. Hobinya, dia tidak tahu apa hobinya, ketika ia merasa tertarik untuk menganggap kegiatan itu sebagai hobi, biasanya kadang-kadang hobinya menulis, kadang-kadang membaca, hobinya banyak kadang-kadangnya. Karena hobinya berkaitan dengan keterampilan bahasa, akhirnya ia mengambil program studi Tadris Bahasa Indonesia di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung.

Instagram @afif.yolanda



Dadang Ahmad Rifa'i Lahir di Tulungagung, mahasiswa di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, program studi Komunikasi Penyiaran Islam. Ia merupakan seseorang yang suka akan tantangan, pekerja keras, rajin menabung, suka menulis dan membaca, hehe, tapi bohong.

Instagram @ahmad_dng



Mohammad Rifqi'ul Hadi Fuadi lahir di Lamongan, merupakan anak pertama dari tiga bersaudara. Ia telah menyelesaikan pendidikannya di MAN 3 Jombang dan saat ini sedang mengejar gelar di Fakultas Ushuluddin Adab dan Dakwah, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Ilmu Perpustakaan dan Informasi Islam. Ia memiliki hobi mukbang ekspektasi yang berujung tidak sesuai realita.

Instagram @rifqi_uh



Roymart Dorisa ialah seorang bocah yang lahir di Nganjuk kota angin, merupakan anak ketiga. Ia sedang menempuh pendidikan sarjana di Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, program studi Pendidikan Agama Islam. Ia memiliki hobi senang dengan perempuan cantik dan juga mukbang kerupuk.

Instagram @roy_drsa



Aisya Amalia Putri lahir di Kediri, merupakan anak tunggal. Ia telah menyelesaikan pendidikannya di MAN 1 Kota Kediri dan saat ini tengah mengejar gelar di Fakultas Tarbiyah dan Ilmu Keguruan, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Tadris Matematika. Ia menyukai seni serta memiliki hobi bermain musik, menggambar webtoon dan ilustrasi.

Instagram @aiss_krimmm



Indah Kurniawati lahir di Tulungagung, merupakan anak tunggal. Ia telah menyelesaikan pendidikannya di MAN 3 Tulungagung dan saat ini sedang mengejar gelar di Fakultas Syariah dan Ilmu Hukum, Universitas Islam Negeri Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, dengan program studi Hukum Keluarga Islam. Ia memiliki hobi makeup.

Instagram @indhkrnw_