

MENYAPA FAJAR

(Tentang Opini dan Kritik Mahasiswa Dalam Sebuah Pengabdian)

Muhammad Farkhan Alfaruqi, Ricky Dimas Prasetya,
Muhammad Galih Firmansyah, Farizky Daffa Ardhiansyah,
Ikhsan Dani Setiawan, Suyatno, Yanuar Bagus Prananta,
Muh. Tasrif, Chusnul Khotimah, Fiska Dewi Nur'aini, Feni
Amalia Octasari, Catharisma Afvi Laiyina, Lisa Wulandari,
Aulia Fadhila Umami Putri, Suminal Psikologi, Dina Amalia
Riska



MENYAPA FAJAR

(Tentang Opini dan Kritik Mahasiswa Dalam Sebuah Pengabdian)

Copyright © KKN Desa Wonojoyo 2023

Hak cipta dilindungi undang-undang

All right reserved

Penulis : Suyatno, Muh. Tasrif, dkk.
Tata Layout : Suyatno
Desain cover : Chusnul Khotimah
Editor : Dian Pratiwi Pibadi S.P., M.SC.
Dr. Septinaningrum, M,Pd.
Penyunting : Catharisma Afvi Laiyina
QRCBN : 62-1105-3319-305
VI+179 hlm, Cetakan Pertama, September, 2023

Dilarang mengutip atau memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini dalam bentuk apapun secara elektronik maupun memfotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman lain tanpa izin tertulis dari penulis.

Diterbitkan oleh:

Pustaka Elmos

Jl. Karanganyar-Tugu, RT. 10/02, Kerjo- Karanganyar-
Tulungagung.

Instagram: @pustaka_elmos

Telepon: +62 878-2510-2682 / +62 858-5630-4003

Bekerjasama dengan

Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat

(LP2M) UIN SATU Tulungagung

Jl. Mayor Sujadi Timur No. 46 Tulungagung

Telp/Fax: 0355-321513/321656

KATA PENGANTAR

Puji syukur kami panjatkan ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas limpahan rahmat, karunia, dan berkah-Nya, sehingga kami dapat menyelesaikan penyusunan Buku “***MENYAPA FAJAR (Tentang Opini dan Kritik Mahasiswa Dalam Sebuah Pengabdian)*** ini dengan baik.

Tidak lupa rasa hormat dan terima kasih kami sampaikan kepada, Ibu Dian Pratiwi Pribadi, M.Sc dan Ibu Dr. Septinaningrum, M.Pd. selaku Dosen Pembimbing Lapangan selama proses pelaksanaan KKN Gelombang 2 Tahun 2023. Dan juga seluruh anggota KKN Wonojoyo yang telah berpartisipasi dalam pembuatan buku ini.

Kami juga mengucapkan terima kasih kepada seluruh pihak pemerintah Desa Wonojoyo Kabupaten Kediri, khususnya Bapak Dwi Maysusanto selaku kepala desa yang telah memberikan kesempatan kepada kami untuk berkontribusi dan belajar di lingkungan masyarakatnya.

Buku ini memuat kumpulan esai tentang UMK & UMK Desa Wonojoyo yang dibuat oleh anggota kelompok KKN Wonojoyo. Semoga dengan adanya buku ini dapat menginspirasi semua pihak.

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
UMKM TAPE PENUMBUH EKONOMI WARGA.....	1
KUNJUNGAN KE UMKM PENTOL BAKAR DAN BAKSO BAKAR.....	6
POTENSI UMKM DESA	11
TERBUL (TERANG BULAN) DI CERITA KKN	16
SEKILAS CERITA UMKM TAPE SINGKONG.....	21
PENGALAMAN KUNJUNGAN UMKM TAHU KEDELAI.....	26
TAPE KUNING KHAS WONOJOYO.....	32
KEARIFAN LOKAL WONOJOYO	37
30 HARI MENJADI BAGIAN DARI MASYARAKAT WONOJOYO	42
UMKM TAPE DESA WONOJOYO	47
POTRAIT PRODUK UNGGULAN UMK DESA WONOJOYO KECAMATAN GURAH - KEDIRI.....	52
ARAH BARU PRODUSEN TAPE WONOJOYO DAN KENDALA DI DALAMNYA.....	58
CERITA DIBALIK KESUKSESAN UMKM TAHU BAPAK HERU	64
PENINGKATAN EKONOMI MELALUI UMKM KRUPUK.....	70

MAPS	76
SURGA TAPE WONOJOYO	81
PENTINGNYA PENGAPLIKASIAN MANAJEMEN RANTAI PASOK PRODUSEN TAPE DI DESA WONOJOYO	86
TANTANGAN DALAM MENGENALKAN PEMASARAN MODERN KEPADA PRODUSEN TAPE PASAR TRADISIONAL	92
PENGARUH BRANDING DAN KEMASAN TERHADAP DAYA TARIK PRODUK UMKM TAPE SINGKONG DI PASAR LOKAL DAN EKSPOR PADA DESA WONOJOYO	97
POTENSI DAN TANTANGAN PENGEMBANGAN UMKM DI DESA WONOJOYO	103
PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL BERTUMPU PADA PRODUK UNGGULAN	110
TANTANGAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM PRODUKSI TAHU	116
MENGEMBANGKAN POTENSI DESA MELALUI PEMBERDAYAAN UMKM DI DESA WONOJOYO KABUPATEN KEDIRI.....	123
KERAMAHAN WARGA DESA WONOJOYO.....	128
SERTIFIKAT HALAL AKSES UMKM KE E-COMERCE, PAMERAN, DAN SUPERMARKET.....	133
KISAH MENARIK TENTANG SEMANGAT PAK WAGIMUN	139
UMKM DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT PEDESAAN	145

DIGITALISASI MARKETING BAGI PELAKU USAHA UMKM.....	154
POTENSI DAN MANFAAT TAHU KUNING SEBAGAI INOVASI PRODUK PANGAN LOKAL DI DESA WONOJOYO KEDIRI	160
POTENSI DAN MANFAAT UMK KRIPIK SINGKONG DALAM MENDORONG PERTUMBUHAN EKONOMI LOKAL DI DESA WONOJOYO	166
UMK TAPE SINGKONG DI DESA WONOJOYO	170
UMK KRIPIK SINGKONG DI DESA WONOJOYO	175

UMKM TAPE PENUMBUH EKONOMI WARGA

Oleh : Muhammad Farkhan Alfaruqi

“Kuliah Kerja Nyata,” sebuah program dalam sistem pendidikan tinggi di beberapa negara, termasuk Indonesia, yang mengharuskan mahasiswa untuk berpartisipasi dalam proyek komunitas atau program magang di luar kampus sebagai bagian dari kurikulum mereka. Program KKN memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memberikan kontribusi nyata pada masyarakat. Mereka dapat membantu memecahkan masalah lokal, memberikan pendampingan, atau menyelenggarakan kegiatan yang bermanfaat bagi masyarakat setempat. Melalui KKN, mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari di kampus dalam konteks dunia nyata. Mereka dapat mengalami pembelajaran yang lebih berarti karena berinteraksi langsung dengan masyarakat dan menghadapi masalah-masalah nyata.

Kegiatan KKN adalah salah satu bentuk pengabdian mahasiswa guna membangun kemajuan desa baik itu dari sektor ekonomi ataupun sdm. 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.

Kegiatan KKN ini dilaksanakan di Kabupaten Kediri. Kediri adalah sebuah kota yang berada di Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kota ini terletak sekitar 130 km sebelah Barat Daya Kota Surabaya dan merupakan kota terbesar ketiga di provinsi Jawa Timur setelah Kota Surabaya dan Kota Malang menurut jumlah penduduk. Kota Kediri merupakan kota tertua yang ada di Jawa Timur. Tepatnya di Dusun Ngrancangan Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri.

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 UIN SATU, pada tanggal 16 Juni 2023 penerjuanan mahasiswa KKN ke daerah yang sudah dibagi oleh pihak kampus.

Banyaknya UMKM di desa tersebut menjadikan kami lebih mudah dalam proses pendataan dan proses survey. 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. Sebelum pelaksanaan hal tersebut kami melakukan survey ke UMKM Desa Wonojoyo. Pada survey kali ini kami melihat bagaimana proses pembuatan tape selain itu kami juga mewawancarai pemilik UMKM yaitu Bapak Sulani. Disini bapak Sulani menjelaskan tentang sejarah bagaimana berdirinya UMKM tape milik bapak Sulani. Meskipun sudah berjalan lama tapi bapak Sulani 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.

Pada saat kunjungan ke UMKM kami sangat disambut baik dengan pemilik UMKM dan warga sekitar.

Warga juga banyak yang menanyakan tentang program apa yang nantinya akan dilaksanakan dalam kegiatan KKN ini. Kami juga menjelaskan tentang sedikit pemahaman terkait UMKM. Menjelaskan sekilas tentang bagaimana proses sertifikasi produk. Kami mendapat informasi banyak tentang bagaimana proses pembuatan tape milik Bapak Sulani. Proses pemasaran produk dari Bapak Sulani melalui pasar selain itu juga dititipkan ke pusat oleh-oleh yang ada di kota Kediri. Banyaknya pengunjung di kota Kediri menjadikan minat pengunjung pada produk tape juga meningkat, dengan berbagai modifikasi yang dilakukan menjadikan tape bukan lagi makanan jadul tetapi makanan yang banyak diminati. Apalagi hasik singkong daerah Kediri juga sangat berlimbah, dengan memanfaatkan semaksimal mungkin akan menghasilkan sebuah produk unggulan daerah tersebut.

Dengan begitu kami juga berharap dengan adanya mahasiswa KKN sedikit banyak bisa membantu warga dalam proses peningkatan UMKM melalui pendampingan sertifikasi dan beberapa kegiatan lainnya. Dengan adanya UMKM juga membantu perekonomian warga sekitar meskipun hasilnya tidak seberapa tapi setidaknya bisa menumbuhkan perekonomian warga sekitar.

KUNJUNGAN KE UMKM PENTOL BAKAR DAN BAKSO BAKAR

Oleh : Muhammad Farkhan Alfaruqi

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah kegiatan belajar berbentuk pelaksanaan implementasi ilmu dan teknologi yang diperoleh mahasiswa ke tengah masyarakat untuk kesejahteraan publik. KKN dapat dikonversi menjadi beberapa Satuan Kredit Semester (SKS) dan menjadi syarat kelulusan di sejumlah kampus. Kegiatan saat ini KKN di UIN SATU dibagi menjadi tiga salah satunya KKN reguler multi sektoral.

KKN (kuliah kerja nyata) merupakan program yang secara efektif dapat menambah daya kritis dan pengalaman bagi mahasiswa dalam bentuk yang nyata serta berdampak bagi masyarakat. Dengan adanya kegiatan KKN ini menjadikan mahasiswa pribadi yang lebih berani berhadapan langsung dengan masyarakat luas. Program KKN yang diberikan oleh kampus adalah hal wajib yang harus mahasiswa ikuti dan mahasiswa tidak bisa memilih tempat yang nantinya akan digunakan untuk KKN selama 35 hari kedepan. Saya adalah mahasiswa prodi perbankan syariah UIN SATU.

Melalui KKN, mahasiswa dapat mengaplikasikan pengetahuan dan keterampilan yang mereka pelajari di kampus dalam konteks dunia nyata. Mereka dapat mengalami pembelajaran yang lebih berarti karena berinteraksi langsung dengan masyarakat dan menghadapi masalah-masalah nyata. Selama KKN, mahasiswa dapat mengembangkan berbagai soft skill, seperti kemampuan berkomunikasi, kepemimpinan, kerjasama tim, adaptasi, dan *problem-solving*. Keterampilan ini penting dalam kehidupan profesional dan pribadi mereka. Program KKN memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memberikan kontribusi nyata pada masyarakat. Mereka dapat membantu memecahkan masalah lokal, memberikan pendampingan, atau menyelenggarakan kegiatan yang bermanfaat bagi masyarakat setempat.

Mahasiswa diharapkan memiliki semangat belajar, dedikasi, kedisiplinan, dan kemampuan untuk mengelola waktu dengan baik. Masa perkuliahan menjadi fase penting dalam pembentukan karir dan identitas pribadi, sehingga mahasiswa sering dihadapkan pada berbagai tantangan akademik dan personal. 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.

Sebelum pelaksanaan KKN dari kampus mewajibkan mahasiswanya mengikuti kegiatan pembekalan KKN gelombang 2. Fungsi dari kegiatan pembekalan adalah memberikan gambaran bagaimana kegiatan KKN yang akan dilaksanakan, target dan program apa yang akan dilaksanakan pada saat kegiatan KKN. Kegiatan KKN ini tersebar di beberapa kota yang ada di Jawa Timur. Kegiatan KKN kali ini saya bertempat di Kabupaten Kediri, Kediri adalah sebuah kota yang berada di provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kota ini terletak sekitar 130 km sebelah Barat Daya Kota Surabaya dan merupakan kota terbesar ketiga di provinsi Jawa Timur setelah Kota Surabaya dan Kota Malang menurut jumlah penduduk. Kota Kediri merupakan kota tertua yang ada di Jawa Timur.

Pada kegiatan KKN kali ini kami berfokus pada UMKM, di Desa Wonojoyo ada beberapa UMKM mulai dari UMKM tahu, tape, kerupuk dan beberapa UMKM lainnya. UMKM sendiri Usaha kecil merupakan suatu usaha ekonomi produktif yang independen atau

berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. Dikuasai dan dimiliki serta menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah. UMKM ini memiliki tujuan untuk memperluas lapangan pekerjaan serta memberi pelayanan ekonomi kepada masyarakat secara luas. Dengan kata lain UMKM adalah kelompok usaha atau bisnis yang dijalankan oleh individu, kelompok, rumah tangga, maupun juga badan usaha kecil.

Program KKN merupakan salah satu cara bagi mahasiswa untuk terlibat secara aktif dalam memberikan kontribusi sosial dan mengembangkan keterampilan di luar bidang akademik. Selain itu, KKN juga menjadi kesempatan bagi mahasiswa untuk memperluas wawasan, memahami permasalahan masyarakat, dan menjadi agen perubahan yang positif dalam masyarakat.

Pada saat kegiatan kunjungan ke UMKM pentol bakar dan bakso bakar milik ibu Sukarni yang terletak di Dusun Kranjan RT 02 RW 02 Desa Wonojoyo. Kami melakukan kunjungan dengan tujuan mencari informasi terkait UMKM tersebut, pemilik UMKM juga menjelaskan bagaimana proses berdirinya usaha, bagaimana memperoleh modal dan bagaimana pengelolaan usaha dari awal berdiri sampai saat ini. Pemasaran pentol bakar

dan bakso bakar ini dilakukan di rombongan depan rumah. Kami juga bertanya tentang target pasar yaitu anak-anak dan masyarakat umum, semakin meningkatnya minat masyarakat dengan makanan ringan atau cemilan yang pedas.

Selain itu pemilik UMKM juga menjelaskan bagaimana cara bertahan di era semakin banyaknya usaha yang sama. Dengan mempertahankan cita rasa yang khas serta harga yang terjangkau menjadikan usaha dari ibu Sukarni tetap bertahan hingga saat ini, inovasi dan penambahan beberapa produk menjadi daya tarik tersendiri untuk pelanggan. Kami juga menyampaikan beberapa saran tentang pemasaran agar produk semakin dikenal, melalui pemasaran online seperti Grab Food, Gofood, Shopee Food. Dengan melalui hal tersebut bisa menambah daya kenal masyarakat kepada produk yang dijual. Selain itu zaman sekarang ini banyak anak muda yang lebih menyukai hal cepat tanpa keluar rumah.

UMKM menjadi salah satu kontributor utama dalam menciptakan lapangan kerja. Sebagai sektor usaha yang beragam dan tersebar di banyak wilayah, UMKM membuka peluang pekerjaan bagi banyak orang, membantu mengurangi tingkat pengangguran, dan mengurangi tekanan pada sektor formal.

POTENSI UMKM DESA

Oleh : Ricky Dimas Prasetya

Kuliah Kerja Nyata atau yg biasa disebut dengan KKN adalah salah satu Mata Kuliah wajib yang harus ditempuh oleh masing-masing mahasiswa. Penempatan KKN berbeda-beda tiap tahunnya. Kuliah Kerja Nyata ini merupakan bentuk pengabdian mahasiswa kepada masyarakat, dimana mahasiswa akan belajar bagaimana cara bersosialisasi dengan baik dan santun dengan masyarakat. Umumnya KKN ini Meningkatkan empati dan kepedulian mahasiswa. Menerapkan IPTEKS secara *team work* dan interdisipliner. Menanamkan nilai kepribadian seperti Keuletan, etos kerja dan tanggung jawab, Kemandirian, Kepemimpinan dan Kewirausahaan. Kali ini saya menuju ke tempat KKN yang berada di daerah Kediri tepatnya di Dusun Kebonagung, Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri.

Sesampainya di sana kami disambut hangat oleh warga desa dan Kepala Desa. Sebelumnya salah satu anggota sudah terlebih dahulu survey tempat untuk mendapatkan posko. Sesampainya di posko, kami semua mulai beres-beres dan menata tempat serta membersihkan tas pakaian yang kita bawa agar nantinya

cukup untuk dipakai tidur. Setelah semuanya selesai, ketua posko meminta kita semua untuk rapat membahas proker yang akan dikejakan dalam waktu dekat ini. Karena KKN identik dengan Poker (program kerja), maka ketua posko menyarankan kita semua untuk memikirkan proker apa yang cocok dilakukan di desa ini. Akhirnya ada salah satu proker yang menarik yaitu kunjungan UMKM.

Karena disini banyak UMKM maka kami tertarik untuk melakukan kunjungan. UMKM sendiri merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah, Usaha produktif yang dimiliki perseorangan ataupun badan 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 bagaimana perkembangan UMKM yang ada di Desa ini. Dari kunjungankami ternyata ada berbagai macam UMKM yang berdiri contohnya ada Tape, Penjual Pentol, keripik jamur, kerupuk dll. Tetapi ada salah satu yang menarik

menurut saya, yaitu Keripik Melinjo dan Rengginang yang dibuat oleh Mbah Tarmidi.

Mbah Tarmidi merupakan salah satu pelaku UMKM keripik melinjo dan rengginang yang tepatnya berada di RT 1 RW 1 Dusun Kebonagung. Keripik melinjo dan rengginang milik Mbah Tarmidi ini berdiri sejak lama. Keripik melinjo dan rengginang merupakan jajanan ringan yang kerap kali kita temui. Keripik melinjo terbuat dari biji melinjo atau belinjo. Sedangkan rengginang merupakan sejenis kerupuk yang terbuat dari Beras Ketan. Keduanya ini merupakan perpaduan yang 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 Kerpik Melinjo hampir sama dengan pembuatan kripik melinjo pada umumnya. Langkah pertama siapkan biji melinjo yang sudah dikupas yang sebelumnya sudah disimpan selama 1 hari. Goreng melinjo pada wajan dan pasir yang sudah dipanaskan hingga menghitam. Setelah warna melinjo menghitam, angkat dari wajan, lalu pecahkan kulit melinjo. Letakkan biji melinjo di atas papan, lalu tumbuk biji tersebut sampai pipih hingga berbentuk emping. Kemudian, dinginkan terlebih dahulu. Pindahkan emping ke tempat yang

terkena sinar matahari secara langsung. Jemur emping atau keripik sekitar 2 jam. Terakhir Jika sudah kering, emping bisa digoreng dan diolah menjadi aneka varian rasa. Rasa dari keripik melinjo ini dominan gurih dan ada sedikit rasa pahitnya. Keripik melinjo milik Mbah Tarmidi ini sudah jelas keasliannya, dibuat dengan tipis agar renyah dan tidak keras saat dikunyah. Ada berbagai rasa yang diwarakan. Ada rasa original, bawang dan pedas.

Beralih pada rengginang milik Mbah Tarmidi ini prosesnya juga hampir sama dengan rengginang pada umumnya. Rengginang yang dijual ini bentuknya masih belum digoreng sehingga pembeli harus menggoreng terlebih dahulu sebelum menyantap camilan ini. Rengginang yang dijual oleh Mbah Tarmidi ini biasanya dititipkan pada toko-toko kelontong dan dijual dirumah sehingga para pembeli bisa membeli melalui Mbah Tarmidi secara langsung. Rengginang yang dijual oleh Mbah Tarmidi ini memiliki rasa yang renyah dan gurih bercampur bau bawang yang enak.

Dari sana kami semua tergerak untuk membuat promosi berbasis digital untuk membantu Mbah Tarmidi memasarkan dagangannya. Di era modern ini pastinya kita tidak asing dengan yang namanya Social Media atau biasa disebut sosmed. Kami mencoba untuk memasarkan

dan mempromosikan keripik melinjo dan rengginang Mbah Tarmidi pada sosial media yang ada. Kami juga membuat inovasi dengan membuat logo dan stiker sebagai ciri khas produk Mbah Tarmidi. Kami membuat konten yang menarik untuk di unggah pada social 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 berbaur dengan masyarakat sekitar.

TERBUL (TERANG BULAN) DI CERITA KKN

Oleh : Ricky Dimas Prasetya

Sudah tidak asing lagi bagi kita sebagai mahasiswa mendengar kata “KKN”. Benar, KKN atau Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu mata kuliah wajib di suatu Universitas yang bertujuan untuk menambah wawasan terkait kehidupan bermasyarakat. KKN merupakan bentuk nyata mahasiswa mengabdikan untuk masyarakat. KKN ini akan menimbulkan rasa tanggung jawab pada diri mahasiswa.

Di UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung, KKN adalah mata kuliah wajib sehingga saya juga menjalani KKN. Pengabdian masyarakat yang dibentuk bertujuan untuk membantu kegiatan masyarakat di suatu daerah tertentu dalam hal kegiatan sehari-hari dalam berbagai bidang. Selain pengabdian kepada masyarakat juga merupakan salah satu mata kuliah yang wajib ditempuh oleh para mahasiswa semester akhir untuk selanjutnya berlanjut ke Praktik Pengalaman Lapangan atau Magang. Dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat, mahasiswa diharuskan untuk melakukan semua tugas yang merupakan kegiatan akademik dalam wujud kegiatan langsung oleh mahasiswa di lingkungan masyarakat.

Sehingga mahasiswa dapat meningkatkan dan mengembangkan profesionalitasnya untuk memperbaharui dan mewujudkan tatanan kehidupan masyarakat yang lebih baik. Pengabdian Masyarakat sendiri juga dapat mempersatukan mahasiswa dari berbagai jurusan maupun bidang yang berbeda-beda dengan masing-masing ilmu dan juga keahlian yang dimiliki.

Kegiatan pengabdian yang kami lakukan ini di Dusun Kebonagung, Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Perjalanan dari Kampus kami ke lokasi KKN sekitar 1,5 jam an bersama rekan KKN lainnya. sebelum tiba waktu KKN, salah satu dari kami ada yang survey terlebih dahulu untuk mengetahui rutenya dan mencari posko untuk ditempati dalam waktu kurang lebih 1 bulan lebih. setelah hal itu dilakukan, tiba waktunya kami semua berangkat ke lokasi KKN secara bersamaan. Kami menaiki motor sedangkan barang-barang bawaan kami pesankan truck/mobil pengangkut. Sesampainya disana, kami disambut oleh warga sekitar dengan hangat dan ramah. Kami memasuki posko dan membereskan barang bawaan. setelah semuanya bersih dan rapi, kami semua mengadakan rapat untuk membahas Program Kerja yang akan dilakukan untuk bentuk pengabdian kita disini. Setiap

anggota divisi memberikan saran dan masukan terkait Program Kerja mereka. semuanya terlihat antusias saat merencanakan program kerja yang mereka susun.

Saya dan rekan saya menyarankan untuk melakukan program kerja kunjungan UMKM. Dilihat dari potensi desa yang ada, banyak sekali UMKM yang berdiri. Sehingga kami tertarik untuk melakukan kunjungan untuk mengetahui bagaimana perkembangan dan proses dalam berwirausaha. Sebelum melakukan Kunjungan, kami mencari informasi-informasi terlebih dahulu melalui warga sekitar sekalian dengan sowan atau memperkuat hubungan masyarakat.

Keesokan harinya kami mulai mencari informasi terkait UMKM apa saja yang ada di Desa ini. Kami menanyakan dimana tempatnya, siapa pemiliknya kepada masyarakat sekitar. Masyarakat banyak memberikan informasi terkait UMKM di desa ini. Ada Tape, Rengginang, emping melinjo, Maklor (makaroni telur), Terang Bulan, dll. Setelah mengetahui informasi tersebut saya dan rekan-rekan mengunjungi UMKM satu persatu untuk menanyakan seputar usaha yang mereka dirikan. Salah satu yang akan saya jelaskan yaitu Usaha Terang Bulan milik Bapak Imam Muslih warga Kebonagung RT 3 RW 1.

Terang bulan atau biasanya disebut dengan martabak manis merupakan jajanan yang sangat digandrungi oleh masyarakat. Rasanya yang manis bercampur gurih membuat konsumen ketagihan. Ditambah dengan topping yang bermacam-macam seperti keju, selai buah, kacang, coklat dan sebagainya. Pak Imam sendiri sudah berjualan terang bulang sejak setahun yang lalu. Dengan menggunakan gerobak didepan rumah setiap sore hari. Untuk adonannya sudah dibuat sebelum mulai berjualan sehingga saat ada yang beli, Pak Imam tidak perlu mengaduk adonannya lagi.

Terang bulan milik Pak Imam ini dibandrol mulai dari 15 ribuan saja, tergantung varian rasanya. Disini Pak Imam menjual berbagai macam varian rasa, seperti keju, coklat, oreo, kacang, pisang, dll. Adonan terang bulan milik Pak Imam ini lembut dan toppingnya melimpah. Saat saya mencoba, rasanya benar-benar nikmat dan manis. Toppingnya lumer bercampur dengan margarin yang dioleskan pada kulit terang bulannya. Untuk rasa tidak perlu diragukan lagi sebab terang bulang selalu nikmat dimakan kapan saja.

Untuk pemasarannya sendiri Pak Imam masih menggunakan banner tulisan terang bulan didepan gerobaknya, sehingga kami membuat inovasi dengan

menggunakan sosial media sebagai sarana untuk pemasaran produknya. Kami membuat konten foto dan video terkait cara pembuatan, cara penyajian, dan sponsor sebagai media untuk menarik minat konsumen. Kami juga menyarankan pada Pak Imam untuk membuat diskon maupun promo menarik agar dagangannya semakin laris. Pak Imam setuju dengan saran yang telah kami berikan, beliau berencana membuat promo menarik yang akan kami sebarkan melalui media sosial.

Dari pengalaman yang berharga ini, saya semakin tergerak untuk berwirausaha. Mengingat saya sebagai muda mudi penggerak bangsa yang harus ikut serta dalam membangun bangsa. Dari pengabdian ini tak hanya jiwa berwirausaha saya yang tergerak, saya juga mengerti apa arti mengabdikan pada masyarakat. Saya juga semakin bertanggung jawab dalam mengemban tugas yang telah diberikan. Gotong rotong dan saling membantu antar sesama juga menjadi kunci dalam sebuah keberhasilan tiap program kerja yang kami lakukan. Dengan adanya KKN ini saya mendapat banyak wawasan dan pengalaman baru yang sangat berharga di hidup saya.

SEKILAS CERITA UMKM TAPE SINGKONG

Oleh : Muhammad Galih Firmansyah

Sebagai mahasiswa semester akhir maka wajib hukumnya untuk menjalani yang namanya KKN. KKN atau Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu mata kuliah wajib yang harus ditempuh seorang mahasiswa, dimana KKN ini merupakan bentuk nyata pengabdian mahasiswa di lingkungan masyarakat. KKN ini Umumnya mahasiswa membuat program kerja yang bertujuan untuk memajukan sebuah desa. Program Kerja dirancang oleh semua mahasiswa sesuai dengan divisinya masing-masing. Dari kami sendiri akan memberikan saran program kerja yang cocok dengan desa temat kita KKN ini. Tetapi kami juga akan bertanya pada Kepala Desa ataupun warga sekitar untuk meminta persetujuan terlebih dahulu.

Kelompok KKN kami lokasinya ada di Dusun Kebonagung, Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Jarak antara Tulungagung dengan Kediri tempat kami KKN ini sekitar 1,5 jam. Untuk itu kami berangkat bersamaan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan karena perjalanan cukup jauh. Sebelum KKN dimulai pastinya sudah dibentuk pengurus harian yang bertujuan memudahkan koordinasi antar anggota.

Beberapa dari pengurus harian juga bertugas untuk *survey* awal ke lokasi, mencari posko terdekat dengan lokasi untuk memudahkan dalam menjalankan program kerja.

Setelah semuanya sudah siap, kami bergegas untuk berangkat ke lokasi tujuan. Kami menaiki kendaraan masing-masing, sedangkan barang - barang diangkut dengan kendaraan khusus untuk memudahkan kami semua. Setelah sampai di lokasi, kami semua mulai membereskan semua barang-barang dan memulai rapat bersama semua anggota. Rapat ini bertujuan untuk memperkenalkan anggota masing-masing. Perkenalan nama, dari jurusan mana saja dan asal dari mana. Hal ini bertujuan untuk menjaga kekerabatan kita agar saling mengenal satu sama lain.

Kami membagi beberapa anggota dalam berbagai divisi fungsinya untuk memudahkan dalam melaksanakan proker Seperti contohnya salah satunya divisi saya yang bergerak di bidang ekonomi membuat salah satu proker yaitu kunjungan UMKM. Salah satu UMKM yang saya kunjungi adalah Tape Singkong milik Bapak Ahmad Nasir warga RT 02 RW 02. Tape singkong merupakan camilan yang terbuat dari fermentasi singkong. Umumnya rasa dari tape singkong ini manis sedikit asam.

Meskipun tape singkong sudah banyak menjamur dan banyak yang menjual tetapi Pak Ahmad memiliki inovasi yang membuat berbeda dari yang lain. Rasa tape singkong milik Pak Ahmad ini sangat manis dan lumayan tahan lama sekitar 3-4 hari bahkan bisa lebih apabila benar cara penyimpanannya. Untuk pemasarannya sendiri, Pak Ahmad berjualan di Pasar Ngringging. Pasar Ngringging merupakan salah satu pasar di Kediri. Tepatnya di daerah Jl. Raya Gringging No. 24, Santren Kidul, Cerme, Kec. Grogol, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Di Pasar ini banyak penjual, salah satunya tape singkong ini.

Prosesnya bisa dibilang cukup gampang yaitu Pertama Kupas singkong dan cuci bersih, potong-potong sesuai selera. Setelah itu Kukus singkong hingga matang. Biarkan hingga benar-benar dingin. Tumbuk ragi tape hingga halus. Selanjutnya Pindahkan dan tata singkong di wadah plastik yang memiliki penutup, terakhir Simpan di dalam lemari makan yang gelap dan suhu ruangan. Tunggu hingga matang, biasanya selang 2-3 hari tape singkong akan matang dengan sempurna dan dapat dinikmati.

Tape singkong ini biasanya dijual dengan menggunakan plastik ataupun besek. Biasanya ada yang

dijual saat sudah matang ataupun ada yang dijual saat masih mentah sehingga konsumen yang membutuhkan tidak dalam waktu dekat tetap aman. Tape singkong ini memiliki keunggulan yaitu, tahan lama sekitar 3-4 harian, wadahnya terbuat dari besek sehingga cocok digunakan sebagai oleh-oleh, rasanya manis, singkong yang digunakan adalah singkong pilihan sehingga kualitasnya tidak perlu diragukan lagi. Dari keunggulan yang ditawarkan, tape singkong milik Pak Ahmad ini merupakan UMKM unggulan yang dapat berpotensi apabila dikembangkan dengan baik.

Dari kunjungan yang telah kami lakukan, ada banyak informasi yang telah kami dapat salah satunya, Pak Ahmad belum menggunakan pemasaran melalui media online sehingga tape singkong hanya dijual di Pasar Nggringing saja. Menurut kami hal tersebut masih belum maksimal dalam pemasarannya, mengingat sekarang serba digital, maka kami membantu untuk pemasaran melalui media online. Pertama kita mencoba untuk memfoto produk terlebih dahulu, stiker yang melambangkan produk tape singkong harus diperjelas untuk memperkenalkan tape ini pada masyarakat. Kami juga membuat promosi pada laman instagram dan facebook dengan membuat postingan maupun story. Jika

sponsor sudah dilakukan, maka kami akan memberikan alamat dimana Pak Ahmad berjualan atau nantinya bisa melakukan COD (*Cash On Delivery*) dimana pembeli dan penjual akan bertemu dan membayar ditempat pertemuan.

Dengan bantuan ini kami berharap dagangan Pak Ahmad semakin laris dan semakin terkenal di kalangan masyarakat. Mengingat produk olahan tape milik Pak Ahmad memiliki keunggulan yang berbeda dengan tape singkong lainnya. Dari adanya kunjungan ini saya menjadi sadar bahwa kita sebagai mahasiswa penggerak harus ikut aktif didalamnya. Kita harus sigap dalam membantu dan harus melek dengan teknologi. Tanggung jawab dan rasa berkorban bagi masyarakat harus timbul dalam diri asing-masing mahasiswa. Menjunjung tinggi sikap gotong royong dan saling membantu untuk kehidupan masyarakat yang lebih baik.

PENGALAMAN KUNJUNGAN UMKM TAHU KEDELAI

Oleh: Muhammad Galih Firmansyah

Pengalaman tiap mahasiswa saat KKN tentu berbeda-beda antara satu anak dengan anak lainnya. Pengalaman KKN merupakan hal yang biasanya dialami oleh mahasiswa semester akhir, dimana kampus mewajibkan semua mahasiswa untuk mengikuti matkul KKN. Sebelum itu, saya perkenalkan terlebih dahulu apa itu KKN. KKN atau Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu bentuk pengabdian seorang mahasiswa perseorangan maupun kelompok dalam mengabdikan di lingkungan masyarakat dalam kurun waktu paling sedikit 1 bulan. Dimana setiap kelompok harus membuat program kerja yang efisien untuk membangun sebuah desa. Program kerja ini nantinya yang akan mengiringi setiap langkah mahasiswa dalam menjalani Kuliah Kerja Nyata. Sebelum mengadakan KKN, Kampus biasanya akan memberikan pilihan desa yang ingin dituju terlebih dahulu. Sehingga mahasiswa akan memilih dengan sistem siapa cepat dia dapat. Desa yang ditawarkan oleh kampus biasanya berada di daerah yang lumayan pelosok dan jauh dari kota. Sehingga mahasiswa perlu untuk

memikirkan program kerja yang cocok untuk desa yang dipilih.

Saya sendiri memilih lokasi KKN di Dusun Kebonagung, Desa Wonoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Kediri merupakan lokasi yang cukup berdekatan dengan Tulungagung. Tetapi lokasi KKN yang akan kita tuju ini jaraknya sekitar 1 jam an jika dihitung dari Kampus UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung. Sebelum tanggal pemberangkatan, ada salah seorang anggota yang survey tempat untuk mencari posko yang akan ditempati. Akhirnya kami menemukan posko yang pas untuk ditempati selama kurang lebih 1 bulan.

Saya berangkat bersamaan dengan anggota KKN yang lainnya sedangkan barang-barang dibawa oleh kendaraan yang sudah kami sewa. Sesampainya disana, kami semua membereskan barang barang yang telah kami bawa dan membersihkan posko kami. Setelah semuanya bersih, kami mengadakan rapat bersama. Rapat awal diadakan untuk perkenalan antar anggota dengan tujuan untuk mempererat persaudaraan. Setelah sesi perkenalan dulalui, selanjutnya rapat membahas program kerja.

Program kerja yang akan diadakan dalam beberapa hari ini adalah Kunjungan UMKM. UMKM atau

Usaha Mikro Kecil Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. UMKM ini tentunya sangat membantu dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Semakin banyak UMKM berdiri maka dapat dikatakan ekonomi di suatu daerah terbilang baik. Di Dusun Kebonagung sendiri, lumayan banyak berdiri UMKM. Salah satunya adalah UMKM tahu kedelai milik Pak Sutrisno Warga RT 02 RW 02. Tahu merupakan bahan makanan yang banyak dijumpai di tukang sayur maupun pasar. Tahu berbahan dasar dari kedelai. Tahu milik Pak Sutrisno ini memberikan kualitas yang bagus, karena kedelai yang digunakan merupakan kedelai pilihan, karena jika tidak menggunakan kedelai yang bagus maka tahu yang dihasilkan akan berkualitas buruk.

Tahu kedelai ini dipasarkan melalui tukang sayur keliling maupun di pasar. Untuk pengemasannya sendiri, tahu dikemas pada blak atau di dalam kotak plastik. Biasanya tahu dimasukkan pada kotak dan diberi sedikit air. Kunjungan di Kediaman Bapak Sutrisno ini merupakan pengalaman yang mengesankan menurut saya, karena secara langsung saya dapat melihat proses pembuatan tahu kedelai dan bisa mencicipi tahu kedelai secara fresh.

Rasa tahu kedelai ini menurut saya enak, lembut dan tidak kecut. Saya pernah mencoba tahu yang rasanya kecut, tetapi tahu ini tidak kecut. Rasanya fresh, tahunya berwarna putih, potongan tahu kedelai lumayan besar. Pemasaran tahu kedelai ini dititipkan pada warung-warung, tukang sayur keliling maupun pasar.

Setiap hari Pak Sutrisno memproduksi Tahu kedelai membutuhkan 1 kwintal kedelai. Pembuatan tahu kedelai dilakukan di kediaman Bapak Sutrisno. Untuk pembuatannya sendiri sama seperti pembuatan tahu pada umumnya. Pertama yaitu pemilihan bahan baku tahu, usahakan yang memiliki kualitas bagus. Proses penyortiran biasanya dilakukan menggunakan tampi/tampah untuk menyortir kedelai. Kedelai lalu dicuci dan direndam dalam air hangat kurang lebih selama 6 sampai 12 jam. Hal ini dilakukan sampai tekstur kedelai mudah diolah. Usahakan seluruh kedelai tenggelam. Dalam proses perendaman ini kedelai akan mengembang. Setelah direndam, kacang kedelai dibersihkan dengan cara dicuci berkali-kali. Usahakan kedelai ini sebersih mungkin untuk menghindari kedelai cepat masam. Untuk selanjutnya kedelai dihancurkan sampai halus, biasanya menggunakan gilingan atau kalau yang dibuat sedikit bisa juga menggunakan blender. Tambahkan air sedikit-demi

sedikit sehingga kedelainya berbentuk bubur. Sari kedelai disaring sedikit demi sedikit sampai ampas kedelai tidak tersisa lagi. Proses ini biasanya dilakukan berkali-kali agar air kedelai dapat dibuat menjadi tahu yang halus.

Selanjutnya bubur kedelai dimasak pada suhu 70-80 derajat (biasanya ditandai dengan gelembung kecil yang muncul pada kedelai yang dimasak). Ingat untuk menjaga agar kedelai jangan sampai mengental. Kemudian, tunggu sampai uap panasnya menghilang. Saring bubur kedelai tersebut, sambil diaduk secara perlahan. Tambahkan bahan pembuat tahu (batu tahu atau asam cukup) dan aduk rata. Proses ini akan menghasilkan endapan tahu (gumpalan). Endapan siap untuk dipress. Selanjutnya adonan tahu dalam cetakan dikempa/dipress agar air yang terkandung di dalam adonan tahu tersebut dapat terperas habis tak tersisa untuk menekan ampas supaya kandungan airnya benar-benar habis. Setelah itu adonan tahu tersebut sudah dapat dipotong-potong sesuai ukuran yang diinginkan, selanjutnya tahu siap dipasarkan.

Dari kunjungan yang telah kami lakukan, ada banyak pelajaran dan wawasan yang kami dapat. Kami menjadi tahu bagaimana berwirausaha secara konsisten dan mementingkan kualitas produk. Kami juga membantu

Pak Sutrisno untuk menjual produknya melalui media online. Mengingat sekarang ini media online sangat digandrungi oleh masyarakat, jadi tidak ada salahnya jika kami membantu dalam proses pemasaran dan promosi. Dengan bantuan ini kami berharap peroduk Pal Sutrisno lebih dikenal oleh banyak kalangan masyarakat.

TAPE KUNING KHAS WONOJOYO

Oleh : Farizky Daffa Ardhiansyah

Tape Wonojoyo adalah salah satu ciri khas yang dimiliki Desa Wonojoyo . Ciri khas ini yang membawa Desa Wonojoyo dipandang dan menjadi dijadikan rujukan dalam membeli suatu makanan favorit oleh masyarakat setempat bahkan masyarakat luar desa Wonojoyo . Dari berbagai dusun Desa Wonojoyo terbagi menjadi 6 Dusun yakni Dusun Krajan Timur,Dusun Krajan Kidul,Dusun Krajan Lor,Dusun Ngrancangan,Dusun Drangin. Di setiap dusun masyarakat yang ada di bertempat disana secara presentase sekitar 50 % masyarakat menggantungkan hidupnya dengan bekerja sebagai orang yang membuat tape . Walaupun tak hanta tape yang menjadi objek penghasilan mereke.Diantaranya ada orang yang membuat keripik singkong,ada juga yang memanfaatkan hasil dari tanam tebu dari mereka sendiri sebagai es tebu,kemudian banyak petani yang mengandalkan ladang sawahnya sebagai penghasilan mereka,lalu ada juga yang menanam bunga melati dan lain-lain.Namun, mayoritas dari mereka terpacu dengan pembuatan tape .

Tape Wonojoyo itulah warga Kota Kediri menyebutnya demikian karena Desa Wonojoyo yang

bertempat di Kecamatan Gurah yang tepatnya di Kota Kediri ini sudah menjadi cap kemasyhuran juga identitas mereka yang sehingga menjadi suatu sentra usaha tape singkong yang rasanya manis legit. Usaha pembuatan tape singkong ini ternyata sudah menjadi turun temurun sejak dahulu kala hingga saat ini. Bahkan banyak sekali anak-anak muda yang bisa dan mahir membuat tape .

Tidak dapat dipungkiri bahwa memang usaha tape di Desa Wonojoyo ini sudah melekat dalam hati .Setiap anak,istri,Ayahnya bahkan saudara sudah menjadi budaya untuk saling membantu dalam membuat tape ini.Tidaklah heran dengan hal ini bahwa memang aktivitas mereka sehari-hari bergelut dengan yang namanya tape.

Dunia tape ini mereka jalani dengan jadwal tetap yang selalu mereka jalani. Bahkan dini hari sekitar pukul 02.00 orang-orang yang berjualan tape beranjak untuk menjual tapenya .Tak kenal usia, tak kenal lelah mereka jalani dengan mengendarai kendaraanya yang bahkan ada yang memakai *pedah ontel* . Sepeda tua selalu menjadi partner berkendara juga ditemani *obrok* dibelakangnya .

Adapun Kepala desa Wonojoyo yang bernama Dwi May Susanto ini pun berharap banyak bahwa akan menjadikan sebagai desa wisata, karena telah dikenal

sebagai kampung tape. Masih menggunakan daun pisang untuk sebagai bungkus, Hal ini menandakan bahwa masyarakat setempat masih menjaga tradisi mereka . “Untuk harga tapenya menyesuaikan stok ketela. Kalau harga ketela naik, maka jumlah takaran tape yang dikurangi. Begitu juga sebaliknya, bila harga ketela turun,” ungkap beliau.

Kepala Desa Wonojoyo, Dwi May Susanto beliau menjelaskan bahwa usaha tape ini sudah menjadi telah turun temurun dan di setiap RT ada, dipastikan sedikitnya ada lima kepala keluarga dibantu istri dan anaknya membantu proses pembuatan. Tidaklah heran bila dini hari, setiap rumah terlihat lampunya menyala dan ada aktifitas di dalamnya.

Tape bertekstur lembut nan padat berair dengan rasa manis tanpa ada filter rasa asam didalamnya yang berasal dari singkong kuning yang mana di potong-potong kecil-kecil sehingga menjadi hidangan yang sangat pas dan nikmat di mulut disantap secara langsung atau dinikmati sebagai kudapan lainnya.

Proses pembuatan tape kuning wonojoyo ini cukup sederhana dilakukan namun tetap butuh keahlian tersendiri dalam proses pengolahan dan penanganan khusus oleh ahli agar menjadi tape yang unik, dan menjadi suatu

ciri khas serta berbeda dengan tape-tape yang dibuat pihak selain wonojoyo.

Bahan-bahan yang diperlukan diantaranya singkong atau ketela,ragi tape,keranjang bambu atau tumblok,dan daun pisang.Proses pembuatannya cukup dengan mengukus ketela telah dikuliti dan dipotong-potong sekitar 3 centi meter sampai 5 centi meter kemudian ditaruh/dikukus di atas tungku berbahan kayu bakar,. Kemudian setelah masak, didinginkan kemudian diberi bahan ragi dimasukkan tempat terbuat dari bahan bambu anyaman yaitu tumblok yang telah dialasi dengan tutup daun pisang lagi ditutup dengan plastik atau penutup lainnya agar supaya tidak tertutup.Setelah selama 3 hari ,maka tape KuningWonojoyo yang telah dibuat siap untuk di perjualbelikan.Dua tumblok ditaruh di belakang sepeda yaitu bagian boncengan sepeda.bagian bawahnya tumblok di berikan ember plastik agar untuk menampng aliran air tape yang mana air tape ini sering disebut dengan badhek.

Salah satu pedagang tape kuning wonojoyo keliling ialah Mbah Sukarman .Beliaiu telah berusia sekitar 70 tahun,Beliau menyatakan bahwa telah berjualan tape mulai sejak Tahun 1971. Tape buatannya selalu habis terjual karena untuk memenuhi kebutuhan warung dan

rumah makan. “Kami sudah punya langganan tetap, jadi bila membuat lebih dari 60kg, bisa untuk melayani pembeli yang ketemu di jalan,” ujarnya“Kita bungkus daun pisang, kemudian ketela telah diberi ragi ini kita masukkan tumblok. Atasnya kita beri juga penutup, bisa plastik atau karung agar tidak terkena debu,” imbuhnya. Bahkan beliau berkata bahwa tapenya sudah sampai Papua .

Mbah Sukarman ini tidak bekerja sendirian. Beliau dibantu oleh segenap keluarganya dan juga saudaranya bersama anak beliau. Bu Puji merupakan anak dari Mbah Sukarman yang mana selalu membantu Mbah Sukarman menyelesaikan pembuatan tape kuning Wonojoyo. Dengan adanya beliau dengan iringan dukungan keluarganya menjadi suatu inspirasi bagi orang yang usaha tape lainnya khususnya untuk para pemuda.

KEARIFAN LOKAL WONOJOYO

Oleh : Farizky Daffa Ardhiansyah

Kuliah Kerja Nyata yang biasa disebut KKN merupakan hal yang tak asing bagi para mahasiswa. Tak begitu lama namun juga tak sedikit yakni selama 40 hari para mahasiswa bergelut, berbaur dengan masyarakat. KKN merupakan program wajib yang harus dilakukan di berbagai tempat dengan pembagian secara merata. KKN yang diadakan di UIN SATU ini memiliki pilihan yakni gelombang 1 dan gelombang 2. KKN merupakan tugas wajib bagi mahasiswa KKN yang menjadikan syarat kelulusan.

Desa Wonojoyo merupakan desa yang aku. Desa ini dipilih oleh 16 mahasiswa terdiri dari 8 laki-laki dan 8 perempuan. Dusun Ngrancangan ini terletak di dekat wisata panorama di kota Kediri yakni Simpang Lima Gumul. Desa yang asri, penuh gradasi, dan banyak orang yang berseri tuk mencari. Banyak sesuatu yang unik yang terdapat disini yakni persawahan, ladang tebu, juga terkenal dengan tapenya sehingga dikenal Desa Tape Kuning. Desa ini memiliki beberapa dusun yakni Dusun Krajan Timur, Dusun Krajan Kidul, Dusun Krajan Lor,

Dusun Kebonagung, Dusun Ngrancangan, Dusun Drangin.

Dusun Ngrancangan adalah tempat kami singgah. Kami para mahasiswa di tuntut untuk mencari kontrakan sendiri. Akhirnya kami menemukan seseorang yang mengontrakan, Pak Joko namanya. Pak Joko sosok yang baik, bijaksana, juga memiliki intelektual yang tinggi diukur gaya tutur bahasanya. Rumah yang cukup luas dan strategis bagi kami para mahasiswa KKN sehingga terasa nyaman dan tentram.

Selama 40 hari kami berkecimpung di Dusun Ngrancangan kontrakan kami berhimpitan dengan rumah-rumah. Sebelah kanan kontrakan ada *orang sepuh* yang mengembala sapi. Depannya terdapat tukang las juga banyak toko-toko di sebelah lainnya. Ternyata masyarakat sekitar sangatlah ramah dengan adanya kedatangan kami, sehingga membuat *kerasan* tinggal disini. Setiap hari setiap pagi masyarakat selalu saling sapa. Ada yang mau berangkat berbelanja di toko mbak Wiji, ada yang mengantarkan anak-anak sekolah, ada juga yang jalan-jalan pagi dan seterusnya. Semua mengawali pagi dengan senyum tawa tanpa duka.

Tak ada suasana paling ceria selain diiringi oleh *guyonan* anak kecil. Banyak anak-anak yang ada di Dusun

Ngrancangan ini. Ada yang namanya Nana, ia suka sekali menaiki motor listrik kecil. Ada yang bernama Mirel dan kawan-kawan laki-laki lainnya. Mereka yang laki-laki biasanya berkumpul di pos sebelah barat kontrakan dengan membawa sepeda mereka masing-masing. Anak-anak tersebut biasanya juga sering ke musholla barat kontrakan. Musholla Al Hidayah namanya. Ada yang bertugas muadzin, pujian, dan iqomah.

KKN kali ini bertepatan dengan perayaan *suroan* yakni tanggal 10 Muharram. Hal ini sudah menjadi adat istiadat bagi warga ngrancangan. Kami menghadiri perayaan tersebut yakni tepat pada malam 10 Muharram di Musholla Al Hidayah. Acara diisi dengan tahlil dan kirim fatihah pada arwah-arwah. Pagi harinya perayaan *suroan* dilaksanakan di Makam Ngrancangan yang ada di sebelah barat kontrakan. Hal ini dilakukan secara rutin tiap tahun. Acara diisi dengan tahlil singkat yang dipimping tokoh agama setempat yakni Ust.Gufron. Semua warga Ngrancangan sangat kompak dalam menghadiri perayaan sakral ini. Mereka semua saling membawa *takir* yang biasa disebut dengan *shodaqohan*.

Selama anjangsana UMKM kami bertemu sosok penjual tape sepuh yang masih enegik dan semangat. Beliau bernama Bapak Sukarman. Beliau mengawali

usaha tape kuningnya mulai dari sekitar tahun 1971 an. Beliau dan keluarganya saling membantu sama lain untuk membuat tape kuning tersebut. Beliau merupakan sesepuh Ngrancangan yang menjadi primadona masyarakat. Setiap pagi beliau selalu mengitari Desa Ngrancangan dengan penuh semangat. Beliau adalah sosok yang suka bercerita. Ketika kami, para mahasiswa KKN, sowan ke kediaman beliau, beliau bercerita panjang lebar tentang perjalanan hidupnya .

Dengan adanya KKN kali ini, kami ditugaskan beberapa hal. Yakni salah satunya agar bersilaturahmi ke pelaku usaha guna mendata pelaku usaha. Semua pelaku usaha sangat ramah dalam mempersilahkan kami. Mereka selalu memberikan suguhan kepada kami layaknya raja. Walaupun sebagian pelaku usaha sangat waspada kepada kami karena kehati-hatian mereka terhadap penipuan, namun setelah kami jelaskan akhirnya menerima kami dengan sangat baik .

Tak hanya itu, desa ini sangat kompak dalam melaksanakan berbagai kegiatan yang khususnya pada peringatan hari besar nasional. Semua saling bergotong-royong dalam menghias desanya. Pada suatu ketika terdapat musyawarah warga dengan perangkat desa. Pak Kepala Desa menyampaikan bahwa akan ada

pertandingan sepak bola di depan balai desa. Hal ini menunjukkan bahwa desa ini sangatlah kompak dan tentram.

Dari sisi lain, kami tinggal di rumah kontrakan Pak Joko. Disini saya dan teman-teman memiliki kenangan yang berharga yang bisa kami ambil. Mulai dari mengerjakan tugas bersama, memasak bersama, susah-senang bersama, menjadikan hari demi hari sangat berarti bagi kami. Meskipun kami hanya tinggal 1 bulan lamanya, tetapi mampu menciptakan momen-momen yang sangat berharga.

30 HARI MENJADI BAGIAN DARI MASYARAKAT WONOJOYO

Oleh : Ikhsan Dani Setiawan

Kuliah Kerja Nyata berbasis penguatan industri halal merupakan program unggulan dari LP2M UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang bertujuan untuk membantu masyarakat dalam hal pelegalan usaha dagang yang dimiliki, lewat program gratis tanpa di pungut biaya sedikit pun. Kebetulan kami yang berjumlah enam belas orang dengan *background* jurusan yang berbeda – beda menjadi ujung tombak untuk mengsucceskan program penguatan industri halal ini.

Desa Wonojoyo merupakan lokasi yang diberikan kepada kami untuk melaksanakan program – program pemberdayaan umkm warga sekitar, awal mula kami menginjakan kaki di Wonojoyo kami mendapatkan sambutan yang begitu hangat dari warga sekitar melalui sapaan dan senyuman manis penuh harap warga sekitar yang kami jumpai sepanjang perjalanan survei lokasi desa, survey kami lakukan dengan muatan pencarian lokasi penginapan yang bertempat di dusun ngrancangan dan koordinasi dengan perangkat desa mengenai program kerja apa saja yang akan kami lakukan, tanggapan

pemerintah desa mengenai program kerja kami terlihat begitu antusias dan menerima dengan tangan terbuka kedatangan kami.

Desa Wonojoyo sendiri merupakan sebuah desa yang secara administratif terletak di sebelah timur kabupaten Kediri, sebuah desa yang menyimpan beberapa hal potensial didalamnya. Wonojoyo sendiri berasal dari kata Wono dan Joyo yang mana apabila dua kata itu di satukan akan memiliki arti hutan yang luas, sejarah menyatakan bahwasanya Wonojoyo sebelumnya merupakan wilayah hutan yang luas dan ada seorang tokoh yang membuka lebatnya hutan tersebut. Wilayah Wonojoyo secara administratif terbagi menjadi 6 dusun yaitu ngrancangan, drangin, Krajan timur, Krajan kidul, Krajan lor dan kebun agung. Setiap dusun yang ada di Wonojoyo memiliki sejarah yang berbeda-beda namun uniknya sejarah demi sejarah saling berkesinambungan.

Hari pertama kami menjadi bagian dari warga Wonojoyo terasa sangat menyenangkan dengan melihat senyuman anak dari warga sekitar yang Nampak Bahagia dan gembira ketika kami sapa, senyuman inilah yang menumbuhkan asa perjuangan untuk bisa membantu membangun Bersama – sama umkm yang ada di desa. Hal pertama yang kami lakukan ialah Anjangsana ke tokoh

massyarakat seperti halnya RT / RW dan pemuka agama setempat yang bertujuan untuk mempererat silaturahmi antara tim kuliah kerja nyata dengan masyarakat Wonoyo yang lebih tepatnya dusun ngrancangan. Setelah usai anjongsana kami kembali ke tempat menginap kami guna mempersiapkan kegiatan diesok hari yaitu perkenalan dengan perangkat desa Wonoyo serta memaparkan program kerja selama tiga puluh hari kedepan.

Hari kedua menjadi bagian dari Wonoyo kami awali dengan makan dan doa Bersama guna mengsukseskan kegiatan perkenalan kami dengan perangkat desa. Pada kegiatan tersebut kami bertemu dengan perangkat desa wonoyo yang meliputi kepala desa, sekretaris desa, dan seluruh kepala dusun. Dalam agenda itu pada intinya kami memperkenalkan diri dan menelaskan tujuan serta program akan yang dilakukan mahasiswa KKN desa Wonoyo selama 35 hari kedepan. Bukan sebatas perkenalan kami diwakili Suyatno selaku coordinator desa atau ketua kelompok meminta doa dan restu kepada seluruh perangkat desa agar kegiatan dan program KKN berjalan lancar dan penuh manfaat bagi masyarakat desa Wonoyo.

Secara garis besar kegiatan KKN kami berfokus pada sertifikasi halal produk UMK baik makanan dan minuman non daging. Dari yang disampaikan pemerintah desa Wonojoyo, banyak dari masyarakatnya menjadi pengusaha tape dan kripik. Sebelum kami melakukan pendataan pelaku usaha, kami melakukan kegiatan sosialisasi sertifikasi halal. Mengingat masyarakat desa Wonojoyo tidak semuanya mengetahui dan memahami apa itu sertifikasi halal *Self Declare*. Maka dengan terselenggaranya kegiatan ini kami bermaksud untuk mengedukasi para pelaku usaha desa Wonojoyo. Selain gencar melakukan sertifikasi halal UMK kami dan rombongan juga menawarkan bantuan bagi pelaku usaha yang belum mempunyai NIB / surat ijin usaha untuk memperoleh legalitas atas usahanya. Dari program yang kami rencanakan, kepala desa Wonojoyo, bapak Dwi Maysusanto siap mendukung dan mensukseskan kegiatan kami.

Dari jajaran Kasun sendiri merespon kegiatan kami dengan baik. Dari keenam kasun yang ada, semuanya bersedia membantu dengan mendata pelaku usaha yang kami maksud di dusunnya masing masing. Seperti yang telah disampaikan bahwa desa Wonojoyo memiliki dusun yang cukup banyak, sehingga proses pendataan pelaku

usaha pun memakan waktu yang cukup lama. Tapi tidak berhenti disitu, setelah kegiatan sosialisasi sertifikasi halal selesai dilaksanakan. Kami berinisiatif mencari pelaku usaha di media sosial Instagram dan facebook yang berkenan mendaftarkan sertifikasi halal melalui posko KKN kami. Sembari menunggu para kasun menyelesaikan tugasnya, melalui brosur yang kami sebar di media sosial, kami memperoleh 10 pelaku usaha yang bersedia mendaftarkan program sertifikasi halal *Self Declare*. Pelaku usaha tersebut berasal dari berbagai daerah mulai dari Tulungagung, Blitar, dan Kediri. Ada berbagai macam produk yang mereka daftarkan seperti misalnya jamu tradisional, kue kering, kue basah, dan kopi. Selain itu, banyak juga kerabat dan saudara kami yang memiliki usaha berbondong bonding mengikuti program sertifikasi halal *Self Declare*.

UMKM TAPE DESA WONOJOYO

Oleh : Ikhsan Dani Setiawan

Wonojoyo merupakan sebuah desa yang secara administratif terletak di sebelah timur kabupaten Kediri, sebuah desa yang menyimpan beberapa hal potensial didalamnya. Wonojoyo sendiri berasal dari kata wono dan Joyo yang mana apabila dua kata itu di satukan akan memiliki arti hutan yang luas, sejarah menyatakan bahwasanya wonojoyo sebelumnya merupakan wilayah hutan yang luas dan ada seorang tokoh yang membuka lebatnya hutan tersebut. Wilayah wonojoyo secara administratif terbagi menjadi 6 dusun yaitu ngrancangan, drangin, Krajan timur, Krajan kidul, Krajan lor dan kebun agung.

Setiap dusun yang ada di wonojoyo memiliki sejarah yang berbeda-beda namun uniknya sejarah demi sejarah saling berkesinambungan. Penduduk di enam dusun ini memiliki pencarian yang berbeda beda seperti halnya ada beberapa dusun yang memiliki keunggulan dalam produksi tapenya, sehingga membuat wonojoyo lebih dikenal oleh masyarakat luar sebagai salah satu de

sa penghasil tape di wilayah Kediri, ada beberapa orang yang menyebut bahwasanya produk tape dari

wonojoyo berbeda dengan produk tape lainnya yang mana tekstur tape dari wonojoyo lebih kering dan manis, pernyataan tersebut saya buktikan dengan cara anjongsana ke produsen²tape tersebut, dengan anjongsana ini kami mendapatkan beribu ribu ilmu baru, yaitu cara mengolah tape dari masih berwujud singkong mentah hingga siap edar selain itu hal ini kami lakukan untuk lebih mendekatkan diri dengan warga sekitar.

Disaat anjongsana kami mengulik beberapa hal mengenai produsen tape, ada beberapa cara mengolah tape yang pertama mengupas ketela sampai bersih dan dicuci bersih, setelah bersih tape pun dipotong seukuran yang diinginkan, setelah itu direbus dengan suhu yang tepat hingga mendapatkan tingkat kematangan yang diinginkan setelah itu ketela yang sudah matang diangkat dan ditiriskan diatas wadah yang terbuat dari bambu yang bertujuan supaya ketela menjadi agak dingin, lalu ketela tersebut di campur dengan ragi secukupnya setelah pencampuran merata ketela di masukan ke wadah yang diberi alas daun pisang dan ditutup daun pisang (kenapa harus daun pisang? menurut warga ketika dialasi daun pisang dan ditutup dengan daun pisang akan membuat proses pembusukan ketela menjadi sempurna dan membuat kematangan tape lebih sempurna). menurut

keterangan produsen tape yang saya temui proses pematangan tape memakan waktu dua sampai tiga hari. Setelah tape matang maka tape pun di kemas , kemasan biasanya menggunakan wadah yang terbuat dari bambu atau yang biasa di sebut besek dan ada juga yang di kemas dengan plastik. Setelah terkemas dengan rapi tape pun siap di edarkan, wilayah pemasaran warga meliputi area Kediri dan juga ada salah satu produsen yang sudah memasukan produk tape menuju koperasi UMKM.

Tape sendiri bisa dianggap menjadi nyawa dari desa wonojoyo, bisa dibilang begitu karena seperti halnya pernyataan saya di atas bisanya wonojoyo dikenal masyarakat luas karena produk tape tersebut, bahan baku utama produsen tersebut ialah ketela yang di datangkan dari pegunungan, kunci perbedaan rasa tape berada di ketela yang digunakan oleh produsen tape, menurut produsen tape yang saya temui ketela yang digunakan tidak berasal dari wilayah wonojoyo namun berasal dari wilayah pegunungan di area kediri. Para produsen tape mengambil tape dari beberapa tengkulak tape yang berada di desa wonojoyo dengan harga perkilo sekitar lima ribu rupiah, di desa Wonojoyo sendiri terdapat tiga pengepul ketela atau singkong dan alhamdulillah kebutuhan bahan baku tape di desa dapat tercukupi

meskipun dengan banyaknya permintaan bahan baku yang membeludak.

Misi utama kami ketika melakukan kuliah kerja nyata di desa wonojoyo ini yaitu selain pendataan pelaku usaha dan pengsertifikasian halal kami juga ingin melakukan digitalisasi umkm yang ada di desa wonojoyo yang mana melalui pembuatan paguyuban dan pendaftaran pelaku usaha ke dalam digital marketing yang harapan kami melalui digitalisaisi umkm ini dapat membantu masyarakat sekitar agar produk tape mereka go internasional dan dapat lebih menunjang kehidupan masyarakat sekitar. Kendala yang kami hadapi lebih kearah *mind set* para pelaku usaha yang masih terjebak dalam zona nyaman sehari hari mereka, tidak sedikit masyarakat yang berfikiran tanpa adanya digitalisasi UMKM ini mereka dapat hidup tentram dan berkecukupan, penggiringan cara berfikir masyarakat menuju fikiran yang lebih modern masih sangat sulit kami lakukan, dikarenakan interaksi yang kami lakukan terbatas dengan waktu longgar para pelaku usaha contohnya saja para pelaku usaha dapat kami temui ketika sore sampai malam hari saja dikarenakan pagi hari sampai sore hari para pelaku usaha melakukan aktivitas dagang sehingga penggiringan perubahan *mind set* ini sangat sulit

dilakukan. Kami pun memutar otak agar digitalisasi UMKM ini dapat kami lakukan tanpa harus merubah *mind set* para pelaku usaha, kami menemukan cara lain yaitu dengan mendaftarkan para pelaku usaha ke google bisnis dengan harapan ketika ada orang luar kediri ketika ingin mencari produk tape dapat menuju langsung ke desa Wonoyo sehingga umkm lebih maju dan masyarakat lebih terbantu proses pemasaran.

POTRAIT PRODUK UNGGULAN UMK DESA WONOJOYO KECAMATAN GURAH - KEDIRI

Oleh : Suyatno

Desa Wonojoyo

Wonojoyo merupakan salah satu nama desa yang terletak di kecamatan Gurah kabupaten Kediri, desa Wonojoyo terdiri dari enam dusun diantaranya Dusun Ngrancangan, Krajan Lor, Krajan Kidul, Krajan Timur, Drangin, dan Kebonagung. Akses masuk desa Wonojoyo sangat mudah dan bisa dilalui oleh kendaraan roda dua ataupun roda empat. Jika teman teman pernah wira wiri ke simpang lima gumul atau *Arc de Triompe* nya Kediri kata generasi milenial, maka desa Wonojoyo berada di jalan arah Pare dari SGL (Simpang Lima Gumul). Letaknya yang cukup strategis karena dekat dengan *icon* kabupaten Kediri, membuat infrastruktur desa ini begitu maju. Jika kita berkunjung ke desa Wonojoyo, maka kita bisa melihat seluruh jalan desa sudah tertutup dengan aspal hitam. Masyarakatnya pun nampak banyak yang sudah sejahtera, berdasarkan pengamatan saya selama KKN mayoritas penduduk memiliki mobil dan rumah yang bisa dikatakan bagus. Ini mungkin karena sumber daya alam desa Wonojoyo yang melimpah dan dikelola dengan baik

oleh masyarakat sehingga hasil bumi bisa dimanfaatkan secara maksimal.

Potensi Desa Wonojoyo

Pengolahan lahan di desa Wonojoyo mayoritas ditanami dengan komoditas jagung, tebu, dan singkong. Dari hasil bumi tersebut yang paling menonjol adalah olahan singkongnya, perlu kita ketahui bahwa desa Wonojoyo terkenal dengan industri tape singkongnya. Berbeda dengan kebanyakan tape pada umumnya, tape singkong di desa Wonojoyo memiliki ciri khas tapenya legi dan kadar air yang sedikit. Bukan hanya olahan tape singkong, di desa Wonojoyo juga banyak jenis olahan lainnya seperti keripik telo, keripik pisang, jamur crispy, dan lain sebagainya. Lebih lanjut, potensi desa Wonojoyo tidak hanya sampai olahan makanan saja, dari beberapa info yang saya temukan, masyarakat desa Wonojoyo mempunyai kebiasaan beternak sapi. Ladang jagung yang membentang luas dan hasil panen yang melimpah membuka peluang besar untuk memelihara ternak sapi. Ini dikarenakan batang jagung yang sudah tidak dipakai bisa dijadikan untuk pakan ternak. Sehingga masyarakat tidak perlu repot mencari kesana kemari, memang mayoritas petani jagung pasti memelihara sapi di rumahnya. Informasi ini diperkuat dengan pengakuan Bapak Subakir

selaku Kepala Dusun Ndrangin yang membenarkan hal tersebut.

Produk Unggulan dan Olahan Tape

Berbicara soal desa Wonojoyo maka tidak akan terlepas dari olahan tapenya yang khas. Seperti yang telah disebutkan, bahwa tape singkong desa Wonojoyo memiliki ciri khas tersendiri. Mayoritas UMK (Usaha Mikro Kecil) di desa Wonojoyo adalah produsen tape singkong. Saking melimpahnya olahan singkong bahkan sampai menciptakan bermacam olahan yang enak dan inovatif. Misalnya dari yang biasanya singkong diolah menjadi tape, beberapa waktu lalu saya menemukan produk tape frozen, tape goreng, dan tape bakar. Selain jenis olahan tape yang semakin beraneka ragam, ternyata kulit singkong yang kebanyakan orang menganggap bahwa itu adalah limbah. Maka berbeda di mata Pak Joko, beliau merupakan ketua BPD dan ketua BUMDes kecamatan Gurah. Bersama dengan kelompoknya Pak Joko mengolah kulit singkong menjadi produk kulit singkong crispy dengan berbagai rasa mulai dari pedas, original, keju, lombok ijo, stroberi, dan durian. Selain itu dalam rancangan BUMDES Desa Wonojoyo terdapat empat jenis produk unggulan yaitu tape crispy, kulit singkong crispy, es tape singkong, dan frozen food singkong. Walaupun

baru beberapa produk yang terealisasi, namun langkah yang di ambil Pak Joko patut kita dukung dan apresiasi untuk mengembangkan UMK lokal.

Arah Baru Produsen Tape

Tape Wonorejo nampaknya sudah banyak diminati banyak orang, hal ini saya ketahui ketika berbincang dengan salah satu produsen tape yang produknya pernah tembus pasar internasional, beliau adalah Pak Ariyanto. Walaupun usaha tapenya sekarang tengah mandek, tapi keuletan dan ketekunannya dalam bidang bisnis perlu kita teladani. Pak Yanto begitu sapaannya, pernah mengekspor tape Wonorejo sampai ke hongkong. Brand tape Pak Yanto bernama juragan 87 yang menurut beliau nama tersebut bermakna “gila”. Saya berpikir nama tersebut dipilih karena branding juragan 87 berbeda dengan yang lain atau anti mainstream sehingga produknya unik dan mudah dikenal orang. Saya sempat berbincang dengan Pak Yanto setelah kegiatan sosialisasi sertifikasi halal di balai desa, dalam kesempatan itu Pak Yanto banyak menyampaikan banyak hal terkait produsen tape desa Wonorejo. Salah satunya ialah pemasaran produk tape yang masih masif, para produsen tape desa Wonorejo masih menjajakan tapenya di sekitar desa dan pasar tradisional, warung kecil, dan berjualan di rumah.

Inilah yang kemudian membuat Pak Yanto begitu berambisi untuk mengenalkan tape Wonojoyo kepada masyarakat luas, dan akhirnya memang berhasil. Namun yang menjadi kendala disini hanya satu, bahwa masyarakat desa wonojo belum terbuka untuk membuat inovasi dan gerakan baru dalam bidang pemasaran.

Harapan Pemerintah Desa Wonojoyo

Kabar ini rupanya sampai pada telinga pemerintah desa Wonojoyo, Pak Berto selaku Sekretaris Desa menyampaikan hal tersebut kepada saya. Dalam anjangsana ke pemerintah desa, Pak Kades (Kepala Desa) berharap dengan adanya kehadiran mahasiswa KKN di desa Wonojoyo bisa membantu pemasaran para produsen tape. Pesan ini disampaikan begitu serius oleh pemerintah desa, bukan hanya soal pemasaran tapi juga edukasi terkait sertifikasi halal perlu disampaikan. Merujuk pada dua poin ini kita bisa melihat walaupun desa Wonojoyo terkenal dengan sentra produksi tape tapi masih banyak pelaku usaha yang belum paham dengan strategi pemasaran dan administrasi produk. Pak Kades menambahkan dengan adanya kegiatan KKN yang mengangkat tema Penguatan Industri Halal diharapkan mampu meningkatkan kualitas dan membantu produsen tape untuk terus mengembangkan produknya. Dengan

demikian visi desa Wonojoyo untuk mewujudkan masyarakat yang adil dan sejahtera bisa tercapai maksimal.

ARAH BARU PRODUSEN TAPE WONOJOYO DAN KENDALA DI DALAMNYA

Oleh : Suyatno

Produsen Tape Wonojoyo

Hampir setiap hari semenjak proker (program kerja) anjongsana UMKM berjalan, saya dan teman teman posko KKN Desa Wonojoyo kenyang dengan suguhan tape singkong. Setiap kali anjongsana ke produsen tape, tidak sedikit dari mereka memberikan produk tapenya kepada kami, "*ini untuk jajan teman teman di posko*",



ujarnya. Ada keunikan yang saya temukan setelah mencicipi beberapa tape singkong dari berbagai produsen, diantaranya dari segi tekstur dan rasa tape. Setiap olahan tape dari setiap pelaku usaha pasti memiliki ciri khas yang berbeda-beda, ada tape yang memiliki tekstur empuk, pulen, sedikit lembek, dan tidak terlalu berair serta rasanya yang dominan manis dan sedikit hangat ditenggorokkan saat dimakan. Disisi lain saya melihat dari segi kemasan produsen tape desa Wonojoyo terbagi menjadi dua kelompok, yaitu menggunakan besek atau

dibungkus plastik. Seperti yang kita ketahui besek merupakan tempat atau wadah makanan yang berbentuk kotak dan terbuat dari bambu yang dianyam. Produsen tape biasanya melapisi bagian dalam besek dengan daun pisang, dari beberapa pengakuan produsen tape mereka memilih besek karena akan mempermudah proses fermentasi singkong. Selain itu besek dipilih karena lebih ramah lingkungan dan mengandung nilai budaya. Sementara sebagian produsen tape lainnya menggunakan plastik untuk mengemas tape, mereka beralasan plastik dipilih karena harganya lebih murah ketimbang besek yang berkisar dua ribu rupiah per buah.

Sentra Tape Wonojoyo

Desa wonojoyo memiliki enam dusun yang mana disetiap dusunnya memiliki produk UMKM yang beraneka ragam mulai dari makanan, minuman, dan kerajinan tangan. Krajan Lor adalah salah satu dusun yang terkenal dengan sebagai sentra tape desa Wonojoyo. Hal ini terbukti ketika saya melakukan pendataan pelaku usaha di dusun tersebut, tepatnya di RT 02 RW 02 banyak masyarakatnya memproduksi tape singkong. Dari pengakuan beberapa pelaku usaha, tape singkong yang sudah matang dijual ke beberapa pasar terdekat diantaranya pasar setono Betek, pasar Pare, dan pasar

Wonorejo. Oleh karenanya, proses pembuatan tape mulai dari perebusan singkong sampai pemberian ragi dilakukan sore hari sekitar pukul 15.00 WIB mengingat aktivitas pasar selalu ramai di pagi hari. Jika kita melihat lebih luas lagi, sebetulnya ada dua dusun di desa Wonoyo yang terkenal dengan produsen tapenya. Salah satunya adalah Dusun Ndrangin. Pada dusun Dragin jika diukur dari segi banyaknya produsen tape, maka tidak lebih banyak dari dusun Krajan Lor. Namun jangan salah produsen tape di dusun Ndrangin menjadi salah satu kategori penghasil tape terbesar di desa Wonoyo. Berdasarkan pengakuan Pak Sukarbi selaku Kasun Ndrangin menuturkan bahwa dalam sekali produksi bisa menghabiskan satu sampai tiga ton singong. Dari keterangannya beliau juga mengatakan ada tiga produsen tape yang usahanya sudah besar, pemasarannya pun sudah sampai ke luar kota.

Paguyuban Produsen Tape

Melihat potensi UMKM yang begitu besar ditambah infrastruktur desa Wonoyo yang bagus. Maka muncul ide atau gagasan dari teman teman KKN Wonoyo untuk bagaimana mengenalkan produk UMKM lokal bisa kepada masyarakat luas. Pada minggu pertama ketika anjanga ke pemerintah desa Wonoyo, saya bersama teman

teman banyak sekali memperoleh masukan dan saran dari Kepala Desa dan Sekretarisnya terkait pemasaran produk lokal Wonojoyo. Singkatnya pemerintah desa Wonojoyo menginginkan agar nantinya teman teman KKN bisa membantu proses pemasaran para produsen tape. Maka dari sinilah kami mengusulkan untuk membentuk sebuah paguyuban pelaku usaha yang berfokus pada produk lokal yakni tape singkong. Rencananya paguyuban ini akan diberi nama KOPTA (Komunitas Produsen Tape). Dengan adanya paguyuban ini diharapkan nantinya produsen tape desa Wonojoyo baik yang masih berkembang atau yang usahanya sudah maju bisa saling membantu dan mendukung satu sama lain. Tidak sampai disitu paguyuban ini nantinya bisa menjadi wadah untuk memberikan informasi terkait misalnya ada agenda kegiatan bazar UMKM yang kerap diadakan oleh pemerintah kecamatan atau bahkan bisa mengikuti klinik UMKM yang dikelola oleh Dinas Koperasi Kabupaten Kediri.

Peluang Emas Produsen Tape dan Kendalanya

Pada intinya saya dan teman teman KKN Wonojoyo ingin membantu produsen tape agar produknya dapat lebih eksis ditengah tengah masyarakat. Untuk mewujudkan mimpi tersebut kami bekerja sama dengan

Dinkop Kabupaten Kediri agar tape singkong Wonojoyo dapat masuk ke market yang lebih besar. Bu Lisa selaku perwakilan dari Dinkop akan senang hati membantu syarat dan ketentuan serta mekanisme untuk memasukan produk lokal tape ke klinik UMKM kabupaten Kediri. Beliau menuturkan bahwa syarat yang harus ada agar produk UMKM bisa terpampang di Klinik UMKM diantaranya Nomor Induk Berusaha (NIB), tergabung dalam suatu paguyuban, dan memiliki tempat atau sentra pembuatan produk. Namun mimpi ini nampaknya masih buram, hal ini karena beberapa produsen tape di desa Wonojoyo belum mau untuk berinovasi dan melangkah menghantarkan produknya ke market yang lebih besar. Selain itu adanya paguyuban sebagai salah satu syarat mengikuti Klinik UMKM masih terkendala dengan kepengurusan yang belum terbentuk dan SK yang belum turun. Ditambah selain hal tersebut, sampai hari ini saya dan teman teman belum menemukan produsen tape yang berminat dan serius mengikuti program ini. Keterangan yang saya dapat dari Sekretaris Desa pun tidak jauh berbeda, saat program ini saya sampaikan ke beliau, pemerintah memang mengakui bahwa para produsen tape di desa Wonojoyo masih belum tertarik dengan program-program semacam ini. Mereka merasa sudah nyaman dengan hanya memiliki

NIB dan P-IRT padahal dua dokumen ini memiliki fungsi yang lebih luas ketimbang sebatas dokumen legalitas usaha.

CERITA DIBALIK KESUKSESAN UMKM TAHU BAPAK HERU

Oleh : Yanuar Bagus Prananta

KKN adalah singkatan dari "Kuliah Kerja Nyata" atau "Kuliah Karyawan Nyata" dalam konteks Indonesia. Ini adalah program di mana mahasiswa perguruan tinggi diwajibkan untuk mengabdikan diri dan melaksanakan kegiatan sosial atau pelayanan masyarakat selama periode tertentu di daerah-daerah terpencil atau desa yang membutuhkan bantuan. Kegiatan KKN bertujuan untuk memberikan manfaat bagi masyarakat di daerah tersebut sambil memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk memahami secara langsung isu-isu sosial, ekonomi, dan lingkungan yang dihadapi oleh masyarakat. KKN juga bertujuan untuk meningkatkan wawasan dan keterampilan mahasiswa dalam mengatasi masalah nyata di lapangan.

Kegiatan KKN UIN SATU dilaksanakan mulai tanggal 17 Juli sampai 21 Agustus 2021 berlangsung selama 35 hari. Kegiatan KKN dimulai pembekalan di kampus selain itu ada juga kegiatan pendampingan sertifikasi kepada mahasiswa KKN yang nantinya akan di implementasikan di daerah tempat kegiatan KKN dilaksanakan. Umumnya KKN ini Meningkatkan empati

dan kepedulian mahasiswa. Menerapkan IPTEKS secara team work dan interdisipliner. Menanamkan nilai kepribadian seperti Keuletan, etos kerja dan tanggung jawab, Kemandirian, Kepemimpinan dan Kewirausahaan.

Kegiatan KKN ini terletak di Kabupaten Kediri, Kediri adalah sebuah kota yang berada di provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kota ini terletak sekitar 130 km sebelah Barat Daya Kota Surabaya dan merupakan kota terbesar ketiga di provinsi Jawa Timur setelah Kota Surabaya dan Kota Malang menurut jumlah penduduk. Kota Kediri merupakan kota tertua yang ada di Jawa Timur. Kali ini saya menuju ke tempat KKN yang berada di daerah Kediri tepatnya di Dusun Ngrancangan Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Melalui kegiatan pengabdian, mahasiswa dapat membantu masyarakat dengan berbagai cara, seperti memberikan pendidikan, kesehatan, pengembangan ekonomi, dan lain-lain. Dengan berpartisipasi dalam KKN, perguruan tinggi dapat meningkatkan kualitas pengajaran dan hubungan dengan masyarakat, serta mengidentifikasi isu-isu penting yang relevan dengan daerah tersebut.

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini merujuk pada klasifikasi bisnis berdasarkan ukuran perusahaan, khususnya di Indonesia.

UMKM merupakan sektor ekonomi yang penting karena memberikan kontribusi signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi, penciptaan lapangan kerja, dan pengentasan kemiskinan. Perkembangan UMKM di Indonesia telah menunjukkan tren yang positif dalam beberapa tahun terakhir. UMKM memiliki peran strategis dalam perekonomian Indonesia, dan pemerintah telah memberikan perhatian khusus untuk mendorong pertumbuhan sektor ini. Meskipun ada banyak perkembangan positif, UMKM di Indonesia juga menghadapi beberapa tantangan, seperti akses ke pasar yang lebih luas, keberlanjutan usaha, dan meningkatkan daya saing di tengah persaingan global. Namun, dengan dukungan yang tepat dari pemerintah, sektor swasta, dan masyarakat, perkembangan UMKM diharapkan akan terus meningkat dan berkontribusi lebih besar pada ekonomi Indonesia.

Sebelum pelaksanaan KKN ini kami melakukan survey ke desa tersebut, Kelompok KKN kami lokasinya ada di Dusun Kebonagung, Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Jarak antara Tulungagung dengan Kediri tempat kami KKN ini sekitar 1,5 jam. Untuk itu kami berangkat bersamaan agar tidak terjadi hal-hal yang tidak diinginkan karena perjalanan cukup jauh.

Sebelum KKN dimulai pastinya sudah dibentuk pengurus harian yang bertujuan memudahkan koordinasi antar anggota. Beberapa dari pengurus harian juga bertugas untuk *survey* awal ke lokasi, mencari posko terdekat dengan lokasi untuk memudahkan dalam menjalankan program kerja.

UMKM yang ada di Dusun Ngrancangan salah satunya berupa usaha tahu yang sudah dijalankan oleh beberapa masyarakat dusun tersebut. Kegiatan KKN ini diawali dengan kunjungan ke UMKM. Kami melihat bagaimana proses dibalik pembuatan tahu dipabrik tersebut. Seperti yang dijelaskan pemilik UMKM yang menceritakan sejarah berdirinya pabrik tahu yang masih sukses hingga saat ini. Disitu kami juga bertemu beberapa warga yang sangat menyambut dengan baik adanya mahasiswa KKN. Dipabrik tahu tersebut ada beberapa warga yang menjadi karyawan, menurut kami dengan adanya berbagai macam UMKM mampu mengurangi pengangguran dan juga dapat meningkatkan pendapatan warga sekitar pabrik.

Pemasaran produk tahu biasanya kepada penjual sayur ataupun penjual tahu yang biasanya keliling. Selain itu ada juga beberapa rumah makan yang membeli hasil produk tahu dari Bapak Heru. Tahu sendiri merupakan

produk khas Kediri yang menjadi simbol dari kota Kediri. Tahu juga menjadi oleh-oleh khas kota Kediri tersebar luas di jalan perkotaan dengan harga yang terjangkau. Tahu Khas Kediri adalah salah satu makanan khas dari Kota Kediri, Jawa Timur, Indonesia. Tahu Khas Kediri memiliki cita rasa yang khas dan berbeda dari tahu-tahu lainnya. Tahu ini terkenal karena kelembutan tekstur dan aroma khas yang menggugah selera.

Dari hasil kunjungan yang telah kami lakukan mendapatkan beberapa informasi terkait bagaimana cara pembuatan tahu, bagaimana proses pemasaran dan bagaimana cara bertahan disamping banyaknya pabrik tahu lainnya. Bapak Heru menjelaskan beliau memulai usaha tahu sudah 2 generasi, sehingga Bapak Heru meneruskan usaha dari bapaknya. Cara beliau tetap mempertahankan eksistensi usahanya adalah fokus pada pelayanan pelanggan yang unggul. Pastikan pelanggan merasa puas dan senang dengan produk yang ditawarkan. Pelayanan yang baik dapat menciptakan loyalitas dan memberikan kesempatan bagi bisnis untuk mendapatkan referensi dari pelanggan yang puas. Perhatikan perubahan di pasar dan lingkungan bisnis. Bersiaplah untuk menghadapi tantangan dan perubahan eksternal yang mungkin mempengaruhi bisnis.

Kemampuan beradaptasi akan membantu bisnis tetap relevan dan berkelanjutan.

PENINGKATAN EKONOMI MELALUI UMKM KRUPUK

Oleh : Yanuar Bagus Prananta

Mahasiswa adalah istilah yang digunakan untuk menyebut individu yang sedang menempuh pendidikan di perguruan tinggi atau universitas. Mereka adalah orang-orang yang telah menyelesaikan pendidikan menengah atau setara dan memilih untuk melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi untuk mendapatkan gelar akademik. Selama masa perkuliahan, mahasiswa juga memiliki kesempatan untuk mengikuti organisasi mahasiswa, kegiatan sosial, sehingga dapat mengembangkan *soft skill* dan memperluas jaringan sosial mereka. Selain itu, mereka juga dapat terlibat dalam kegiatan di luar kampus, seperti magang atau pertukaran pelajar, untuk mendapatkan pengalaman lebih lanjut dalam bidang yang diminati.

Mahasiswa diharapkan memiliki semangat belajar, dedikasi, kedisiplinan, dan kemampuan untuk mengelola waktu dengan baik. Masa perkuliahan menjadi fase penting dalam pembentukan karir dan identitas pribadi, sehingga mahasiswa sering dihadapkan pada berbagai tantangan akademik dan personal. Sebagai mahasiswa, mereka terlibat dalam berbagai kegiatan akademik dan

non-akademik di kampus. Salah satu kegiatan yang wajib diikuti mahasiswa guna menadapat gelas S1 adalah kegiatan KKN yang biasanya dilaksanakan mulai semester 5.

Kegiatan KKN adalah salah satu bentuk pengabdian mahasiswa guna membangun kemajuan desa baik itu dari sektor ekonomi ataupun sdm. 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. Ini membantu mahasiswa memahami dan mengalami langsung bagaimana teori dapat diterapkan dalam konteks kehidupan sehari-hari.

Dalam proses KKN, mahasiswa sering kali terpapar pada realitas kehidupan masyarakat yang berbeda dari lingkungan asal mereka. Hal ini membuka wawasan dan meningkatkan kesadaran sosial mahasiswa terhadap berbagai isu sosial dan masalah yang ada di

masyarakat, seperti kemiskinan, pendidikan, kesehatan, dan lingkungan.

Kegiatan KKN ini dilaksanakan di Kegiatan KKN ini terletak di Kabupaten Kediri, Kediri adalah sebuah kota yang berada di provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kota ini terletak sekitar 130 km sebelah Barat Daya Kota Surabaya dan merupakan kota terbesar ketiga di provinsi Jawa Timur setelah Kota Surabaya dan Kota Malang menurut jumlah penduduk. Kota Kediri merupakan kota tertua yang ada di Jawa Timur. Tepatnya di Dusun Ngrancangan Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri.

Sebelum pelaksanaan kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata) adalah adanya pembekalan dari kampus kepada mahasiswa guna memberikan pemahaman lebih terkait dengan proses pelaksanaan KKN selama 35 hari kedepan. Melalui kegiatan pembekalan ini diharapkan mahasiswa mampu mamaksimalkan kegiatan KKN agar masyarakat bisa merasakan hasil dari kegiatan KKN nantinya. Setelah pelaksanaan pembekalan tepatnya pada tanggal 16 Juli 2023 mahasiswa UIN SATU mulai melaksanakan kegiatan KKN.

Kegiatan awal ketika sampai di posko KKN adalah bersih-bersih posko KKN yang akan kami gunakan selama 35 hari kedepan. Posko kami ada 2 yaitu posko

perempuan dan posko laki-laki yang jaraknya tidak terlalu jauh agar lebih mempermudah ketika ada koordinasi ataupun rapat. Desa tempat kami KKN memiliki banyak UMKM mulai dari makanan ataupun olahan lainnya. UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Istilah ini digunakan untuk mengelompokkan jenis-jenis usaha berdasarkan skala dan besarnya modal yang dimiliki oleh suatu bisnis.

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.

Semakin banyak generasi muda yang berminat untuk berwirausaha dan mengembangkan usaha mikro dan kecil. Minat generasi muda dalam berwirausaha diharapkan dapat mendorong inovasi dan pertumbuhan

UMKM di masa mendatang. Salah satu UMKM yang ada di Dusun Ngrancangan RT 03 RW 02 Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri, yaitu UMKM kerupuk milik Bapak Lukito. Disini kelompok KKN kami melakukan kunjungan ke UMKM tersebut guna mencari informasi terkait UMKM kerupuk milik Bapak Lukito. Disitu kami melihat proses pembuatan kerupuk dari mentah sampai siap makan, banyak warga juga yang bekerja disana. Selain itu kami juga sedikit mewawancarai pemilik UMKM. Bapak Lukito menjelaskan usaha kerupuk ini sudah berlangsung sekitar 7 tahunan dan masih berjalan sampai sekarang, pasang surut usaha sudah pernah dilalui oleh beliau. Apalagi pada saat *Covid-19* beliau merasa kesusahan dalam proses pemasaran produk.

Tetapi hal tersebut bisa diatas dan produksi kerupuk tetap berjalan hingga saat ini dibantu oleh beberapa karyawan dalam proses produksinya. Kunjungan kami ke UMKM kerupuk disambut penuh dengan kehangatan oleh pemilik usaha dan warga sekitar, kehangatan serta keramahan warga menjadikan kami lebih bersemangat dalam pelaksanaan progam kerja KKN ini. Warga juga memberikan sedikit info terkait UMKM yang ada di Desa Wonojoyo. Melalui banyaknya UMKM

menjadikan perekonomian warga sangat terbantu dan juga dapat mengurangi pengangguran di Desa Wonojoyo.

MAPS

Oleh : Muhammad Tasrif

Di zaman modern sekarang ini, seseorang dapat berpergian kemanapun yang dia inginkan, meskipun tempat yang ingin ia kunjungl itu sangat jauh dan ia sendiri belum pernah pergi kesana. Hal ini dikarenakan internet memiliki layanan seperti google maps yang merupakan sebuah layanan yang dikembangkan oleh Google. Layanan ini memberikan citra satelit, peta jalan, kondisi lalu lintas, dan perencanaan rute untuk bepergian dengan berjalan kaki, mobil, sepeda, atau angkutan umum. Dalam melakukan perjalanan ke suatu tempat penulis sendiri seringkali tersesat karena belum paham daerah tersebut..

Penlis essay ini bernama Muhammad Tasrif, seorang mahasiswa UIN SATU Tulungagung yang berasal dari Kabupaten Majene, Sulawesi Barat. Cerita ini berawal ketika saya ingin berangkat KKN di Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Saya yang notabene tidak tahu apa-apa tentang pulau jawa sedikit takut ketika hendak berangkat menggunakan sepeda motor. Hal ini adalah suatu hal yang wajar, dikarenakan saya sendiri selama berdomisili di Tulungagung jarang berpergian ke

suatu tempat apalagi sampai keluar dari Kabupaten Tulungagung.

Saya berangkat ke Kediri ditemani oleh kordes Wonojoyo yakni Suyatno. Ia sebenarnya tidak terlalu paham juga tentang daerah-daerah yang ada di Kabupaten Kediri, karena ia berasal dari Indramayu Jawa Barat. Sekitar pukul 10 pagi kami berangkat dari Tulungagung menuju Desa Wonojoyo Gurah Kediri. Selama di perjalanan, setiap kali saya sampai di perempatan, saya selalu bertanya pada Bang Nono. "Bang ini kita lurus atau belok?" tanya saya. "Terus saja ke depan masih jauh," jawabnya.

Ketika saya sudah keluar dari kabupaten Tulungagung saya kembali menemukan sebuah perempatan, namun kali ini Bang Nono langsung menyuruh saya belok. "Di depan belok kanan". Saya yang tidak terlalu mendengar apa yang dikatakan oleh Bang Nono. "Ha? Di depan belok kiri apa kanan" tanya saya lagi. Hal seperti ini adalah hal yang biasa ketika berkendara, selain dikarenakan helm, suara angin juga sangat berpengaruh terhadap pengendara. Bang Nono kemudian menjawab, "belok kanan" dengan nada yang sedikit ditinggikan.

Ketika kami sudah masuk Desa Wonojoyo, kami kebingungan karena banyaknya perempatan yang kami temui. Terkadang kami harus putar balik karena kebablasan, dan terkadang pula harus berhenti di tengah jalan karena harus memastikan di gang mana yang kami akan lalui. Akhirnya setelah melakukan perjalanan yang cukup panjang, kamipun sampai di posko KKN yang berada di Dusun Ngrancangan (kontrakan pak joko) dengan selamat. Namun di posko KKN kami harus menunggu setengah jam di luar rumah dikarenakan rumahnya yang terkunci.

Saya sangat sering menggunakan google maps ketika berada di Kediri. Ketika saya harus mencari bengkel motor karena harus memperbaiki persenelingnya, saya pun harus menggunakan google maps. Lucunya, saya yang sudah menggunakan google maps pun masih kesulitan mencari bengkel motor. Setelah berjam-jam mencari, akhirnya saya menemukan bengkel yang ada di Kecamatan Ngasem. Namun masalahnya tidak sampai disini, setelah saya berbincang-bincang sama tukang bengkelnya, saya malah disuruh ketukang las "*iki persenilingnya wes rusak, samean lek gelem ganti iki larang hargane mas, dadi di las ae mas 10.000*".

Di lain waktu, ketika saya akan berangkat ke Tulungagung karena ingin menghadiri wisuda yang ke-35, saya pun harus menggunakan google maps. Namun di posisi ini saya sangat sulit menggunakan maps. Di satu sisi saya harus menyetir motor di sisi lain saya pun harus memperhatikan HP, hal ini sangatlah berbahaya bagi seorang pengendara karena harus membagi konsentrasinya ketika berkedara. Sama seperti sebelum-sebelumnya saya masih kesulitan menggunakan google maps. Diperkirakan saya menghabiskan waktu setengah jam untuk keluar dari desa wonojoyo.

Ketika saya kan melakukan anjongsana ke pelaku-pelaku usaha yang ada di Desa Wonojoyo, untuk kesekian kalinya saya harus menggunakan google maps, dan hal ini juga saya lakukan ketika pulang.pada waktu itu, saya kembali bersama Bang Nono hendak pulang ke posko. Karena tidak hafal jalan pulang, saya dengan Bang Nono sampai harus berkali-kali bolak-balik dua tempat yang sama “ belok kanan yah” tanya aku, “aku juga gak tau loh” jawab Bang Nono.

Selain google maps, masih banyak hal yang menarik yang saya jumpai selama melaksanakan KKN di Desa Wonojoyo. Salah satu hal tersebut ialah ketika melakukan anjongsana UMKM, Hal ini dikarenakan

selama KKN di desa wonojoyo saya dan teman-teman sering kali melakukan anjongsana ke pelaku-pelaku usaha, seperti pelaku usaha tape, kerupuk dan masih banyak lagi.

Ketika saya dan teman-teman KKN melakukan anjongsana UMKM dan bertemu pelaku usaha tape yang sudah sepuh namun masih kuat dalam menjalankan usahanya. Pelaku usaha tersebut bernama Pak Sukarman. Ia sudah menjalankan usahanya tersebut sekitar tahun 70-an. Pak Sukarman dan keluarganya saling membantu sama lain dalam menjalankan usahanya tersebut. Pak Sukarman merupakan sesepuh yang tinggal di Dusun Ngrancangan, dusun ini pulalah posko kami berada. Setiap paginya ia selalu mengitari Dusun Ngrancangan dengan penuh semangat, meskipun ia sudah tergolong tua namun jiwa mudanya masih sangatlah kuat.

SURGA TAPE WONOJOYO

Oleh : Muhammad Tasrif

Tapai atau yang lebih sering dikenal dengan sebutan *tape* adalah kudapan yang dihasilkan dari proses fermentasi bahan pangan berkarbohidrat sebagai substrat oleh ragi. Di Indonesia dan negara-negara tetangganya, substrat ini biasanya beras ketan dan umbi singkong. Tapai hasil fermentasi dengan ragi umumnya berbentuk semi-cair, lunak, berasa manis keasaman, mengandung alkohol, dan memiliki tekstur lengket. Produksi tapai biasanya dilakukan oleh industri mikro, kecil, dan menengah. Ragi untuk fermentasi tapai merupakan campuran beberapa mikroorganisme, terutama fungi (kapang dan jamur). Di Jawa Timur terdapat banyak daerah yang memproduksi tape, salah satunya adalah Kabupaten Kediri tepatnya di Desa Wonoyo.

Desa wonoyo merupakan surga dari olahan singkong (*tape*), bahkan salah satu mata pencaharian terbesar masyarakat di Desa Wonoyo adalah usaha tape. Sudah menjadi hal yang lumrah usaha tape di Desa Wonoyo. Hal ini dikarenakan, usaha ini sudah dilakukan secara turun-temurun. Ketika penulis melakukan

silaturahmi kepada pengusaha *tape* yang ada di Desa Wonojoyo tidak sedikit diantara pengusaha tersebut yang sudah melakukan usahanya sejak lama, seperti Pak Supardi (pengusaha *tape* yang tinggal di Krajan Kidul) menurut penuturannya, ia telah menjalankan usahanya tersebut sejak zaman PKI, tidak sedikit pula diantara pengusaha-pengusaha *tape* di Desa Wonojoyo yang baru memulai usahanya.

Jumlah pelaku usaha *tape* yang ada di Desa Wonojoyo sekurang-kurangnya terdapat 50 pelaku usaha. Usaha *tape* merupakan usaha rumahan, jadi para pelaku usaha dalam memproduksi *tape* berada dalam rumahnya sendiri serta dilakukan dengan keluarganya. Dalam memproduksi *tape* para pelaku usaha mulai memproduksi *tape* di sore hari hingga malam hari kemudian waktu paginya digunakan untuk menjual *tape*. Dalam satu hari, setiap pedagang mampu membuat 60 kg lebih *tape* dengan harga jual menyesuaikan dengan harga singkong. Menurut pengamatan penulis para pelaku usaha *tape* dalam menjual dagangannya terbagi menjadi dua bagian, ada yang menjual tapainya di pasar-pasar dan keliling desa, mereka yang memasarkan dagangannya dengan cara ini biasanya sudah memiliki usia yang sudah tua dan tidak mengerti apa itu internet. Adapun yang kedua yakni

pelaku usaha tape yang sudah memanfaatkan media online.

Salah satu pelaku usaha *tape* yang tergolong sukses dalam mengembangkan usaha *tapenya* adalah Pak Ariyanto. Menurut penuturannya , ia telah memasarkan usaha *tapenya* di luar pulau Jawa bahkan sudah sampai ke luar negeri. Hal inilah yang perlu diikuti oleh pengusaha-pengusaha *tape* yang lain agar *tape* wonojoyo ini dapat dikenal oleh masyarakat luar. Hal ini juga membirikan manfaat yang besar bagi pelaku usaha *tape* itu sendiri dalam mengembangkan usahanya. Bukan tidak mungkin suatu saat akan ada cabang-cabang usaha *tape* Wonojoyo ini di luar kota Kediri bahkan di luar pulau Jawa. Namun masalah yang penulis dapati ketika menyampaikan hal ini kepada pelaku usaha *tape* adalah banyaknya diantara mereka yang tidak mengerti internet dan yang kedua mereka tidak dapat memenuhi pesanan-pesanan yang banyak dikarenakan tidak mempunyai karyawan.

Dalam pembuatan *tape* cukup dengan mengukus ketela yang telah dikupas di atas tungku. Kemudian setelah masak, *tapenya* didinginkan kemudian diberi bahan ragi dan dimasukkan ke tempat yang terbuat dari bahan bambu anyaman yaitu besek. lebih jelasnya

sebelum melalui proses fermentasi, singkong terlebih dahulu dicuci bersih dan dikukus hingga matang. Setelah itu, singkong ditaburi dengan ragi. Proses fermentasi bisa dilakukan dengan cara membungkus singkong dalam daun pisang atau ditempatkan pada sebuah wadah khusus yang kedap udara selama da sampai tiga hari. Semakin lama proses fermentasi, maka tekstur singkong akan semakin empuk. Proses fermentasi yang tepat akan menghasilkan tape yang rasanya manis sedikit asam dan beraroma alkohol. Rasa manis tape berasal dari ragi yang memecah karbohidrat dalam singkong menjadi gula sederhana. Inilah yang membuat makanan ini bisa terasa manis, meski tidak diberi gula. Namun, beberapa orang mungkin akan menambahkan sedikit gula supaya terasa lebih manis lagi.

Proses fermentasi selama pembuatan tape singkong disinyalir berpotensi membawa manfaat untuk tubuh. Makanan fermentasi dapat membantu merangsang pertumbuhan berbagai bakteri baik di dalam usus. Meningkatkan pertumbuhan bakteri baik di dalam usus akan memengaruhi kesehatan usus anda secara menyeluruh. Selain melancarkan pencernaan, bakteri baik juga membantu dalam proses penyerapan nutrisi dan meredakan gangguan pencernaan seperti diare, perut

bergas kembung, dan sembelit. Selain itu, dapat membantu meningkatkan sistem kekebalan tubuh dan mengurangi risiko sejumlah infeksi, seperti flu. Makanan fermentasi memang mengandung bakteri baik yang bermanfaat untuk tubuh. Namun, kebanyakan makan makanan fermentasi dapat membahayakan kesehatan orang yang mengomsumsinya. Penumpukkan bakteri baik di dalam tubuh dapat menyebabkan perut pengomsumsi tape mudah bergas dan kembung.

Selain itu, kudapan ini juga menghasilkan produk sampingan berupa alkohol. Kadar alkohol yang terkandung di dalam tape singkong memang cuma sedikit. Meski begitu, jika tape dikonsumsi dalam porsi banyak tentu akan memengaruhi kesehatan tubuh pengomsumsi tape itu sendiri. Makanlah *tape* singkong dengan porsi yang wajar, tidak terlalu banyak maupun sedikit, mencegah selalu lebih baik daripada mengobati.

**PENTINGNYA PENGAPLIKASIAN MANAJEMEN
RANTAI PASOK PRODUSEN TAPE DI DESA
WONOJOYO**

Oleh : Chusnul Khotimah

Perkembangan ekonomi di Indonesia tidak dapat terlepas dari sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) yang menjadi salah satu pilar perekonomian tanah air. Pesatnya perkembangan industri kreatif memunculkan banyak pengusaha-pengusaha kecil yang menimbulkan persaingan bisnis yang kompetitif. Dalam persaingannya, setiap pengusaha harus pandai dan kreatif dalam mengatur langkah strategi apa yang harus diambil agar suatu bisnis bisa terus maju dan berkembang. Strategi diantaranya adalah bagaimana setiap pengusaha harus bisa meningkatkan strategi pemasaran yang efektif dan system manajerial yang baik, walaupun usaha yang dimiliki masih tergolong kelas kecil menengah.

Salah satu manajejerial penting dalam bisnis adalah manajemen rantai pasok. Manajemen rantai pasok merupakan serangkaian kegiatan yang meliputi perencanaan, pengelolaan, dan aktivitas produksi. Tujuan dari manajemen rantai pasok adalah mengatur permintaan dan penawaran seimbang dengan pengadaan barang.

Dengan pengaplikasian manajemen rantai pasok yang baik maka pengadaan suatu barang dalam bisnis akan lebih terkontrol sehingga meminimalkan resiko kelebihan barang atau barang rusak akibat tersimpan terlalu lama.

Desa Wonorejo adalah desa dengan banyak pengusaha tape singkong. Hampir setiap RT terdapat pengusaha tape. Dari sekian banyak pengusaha tape, terdapat beberapa yang belum menerapkan manajemen rantai pasokan, hal ini dilihat dari perolehan bahan baku tape yaitu ketela. Jumlah pengusaha tape di Desa Wonorejo mencapai 60 pengusaha dan setiap pengusaha bisa memproduksi 20 Kg tape singkong setiap harinya, bisa dikatakan setiap harinya seluruh keseluruhan kebutuhan bahan baku tape singkong membutuhkan 1.200 Kg singkong. Dari sekian banyak pengusaha ini semua mendapatkan bahan baku dari 3 suplier saja, jadi apabila salah satu supplier ini terdapat keterlambatan bahan baku, maka akan berdampak pada sebagian pengusaha.

Penerapan manajemen rantai pasok dalam usaha tape singkong dapat membantu mengurangi resiko-resiko seperti keterlambatan bahan baku, kelebihan produk sehingga membuat produk tidak bisa dijual karena tape singkong sendiri merupakan jenis makanan yang tidak

bisa dikonsumsi dalam jangka waktu yang lama, menghitung jumlah bahan baku yang harus dikeluarkan jika menginginkan keuntungan sekian, mengontrol pengolahan produk dan bahan baku, dan lain-lain.

Penerapan manajemen rantai pasok memiliki tahapan-tahapan penting yang bisa diterapkan oleh pengusaha tape di desa Wonojoyo. Tahapan yang pertama adalah tahapan perencanaan, perencanaan ini dimulai dengan merencanakan kebutuhan dari konsumen, perencanaan produksi, pembelian bahan baku, dan transportasi. Dengan adanya perencanaan ini pengusaha tape akan tau apa yang harus dilakukan dalam kurun waktu kedepan. Misalnya, pengusaha tape harus mengetahui perkiraan permintaan konsumen, dimusim apa tingkat permintaan naik dan dimusim apa tingkat permintaan turun. Dengan mengetahui hal tersebut pengusaha tape akan tau berapa jumlah tape yang harus diproduksi dengan jumlah permintaan tersebut. Dalam hal ini pengusaha tape juga harus memperhatikan factor-factor lainnya seperti tren pasar, misalnya seperti tren penjualan online di market place. Pengusaha tape dapat memanfaatkan tren ini dengan memasarkan produknya, dengan mencari strategi inovatif agar tape tidak cepat mengalami pembusukan.

Tahapan yang kedua setelah perencanaan adalah pengadaan barang untuk menunjang produksi. Proses pengadaan barang akan lebih efektif apabila terdapat manajemen yang jelas. Misalnya membuat penawaran harga untuk pengadaan barang-barang pengadaaan produk. Misalnya pengadaan bahan baku produk tape, pengusaha tape ada baiknya mengetahui supplier singkong selain 3 supplier utama di Desa Wonojoyo, sehingga apabila bahan baku telat pengusaha tape sudah memiliki alternatif lain.

Tahapan selanjutnya adalah produksi. Dalam proses produksi, semua bahan baku akan diolah menjadi produk yang siap dipasarkan. Dalam proses ini, pengusaha harus tetap mempertahankan kualitas produk. Jangan sampai kualitas produk menurun yang akan membuat permintaan barang menurun. Dalam pengolahan tape, produsen harus memperhatikan takaran-takaran bahan baku, kapan tape siap dikonsumsi, apabila tape dikirimkan ke tempat yang jauh, produsen harus mengetahui berapa takaran agar tape lebih lambat dalam proses pematangan dan mengurangi kadar air dalam tape.

Tahapan yang keempat adalah pengelolaan penyimpanan. Proses penyimpanan produk harus jelas, jangan sampai pengolahan produk bercampur dengan

barang-barang yang seharusnya tidak satu tempat dengan makanan yang dapat merusak kualitas produk dan menjadikan produk tidak higienis. Semua produk tape yang masuk dan keluar sebaiknya memiliki catatan yang jelas, misalnya tape yang diproduksi awal juga harus dijual lebih awal.

Tahapan selanjutnya yang menjadi tahap ahir produksi adalah proses distribusi barang. Pengusaha harus bisa menentukan dimana saja barang akan dipasarkan dan didistribusikan. Ketepatan lokasi akan berpengaruh penting dalam pemasaran. Misalnya produk tape tidak hanya dipasarkan di kedai atau warung-warung saja tapi juga dipasarkan di minimarket seperti indomaret dan alfamidi. Atau pengusaha juga dapat mencari informasi lebih lanjut apabila ingin menembus pasar yang lebih besar dengan memasarkan produknya di super market atau pusat pembelanjaan seperti mall.

Penerapan manajemen rantai pasok yang baik memang bukan jaminan suatu usaha bisa berkembang pesat menjadi perusahaan besar. Namun penerapan manajemen rantai pasok merupakan salah satu factor penunjang agar suatu usaha memiliki manajemen pasokan barang yang baik, sehingga dapat meminimalisir

kerugian barang akibat barang menumpuk namun minim permintaan.

TANTANGAN DALAM MENGENALKAN PEMASARAN MODERN KEPADA PRODUSEN TAPE PASAR TRADISIONAL

Oleh : Chusnul Khotimah

Pemasaran modern merupakan strategi pemasaran di era digital yang bertujuan untuk menjual produk dan juga menempatkan manusia sebagai pusat dari strategi pemasaran, guna menjalin hubungan jangka panjang antar manusia baik itu pelanggan, partner bisnis, dan orang-orang yang terlibat dalam bisnis untuk mencapai pangsa pasar yang lebih luas. Di era sekarang dalam pemasaran produk, pasar tradisional mulai surut peminat, adanya pergantian budaya konsumsi dari kegiatan jual beli langsung menjadi online adalah salah satu penyebab utama surutnya pasar tradisional, karena lebih dinilai praktis karena tidak perlu keluar rumah dan menjangkau beberapa barang yang tidak ada di pasar tradisional.

Di Desa Wonojoyo Kabupaten Kediri sebagian besar masyarakatnya adalah pengusaha tape singkong. Tape singkong mereka memiliki ciri khas tersendiri dibandingkan tape singkong yang mungkin ada dipasaran, tekstur tape buatan masyarakat desa Wonojoyo lebih

keset dan minim kandungan air serta memiliki rasa yang manis. Hal ini membuat tape singkong masyarakat desa Wonojoyo tidak sepi peminat. Dari data yang telah dikumpulkan oleh mahasiswa KKN UIN SATU Tulungagung terdapat kurang lebih 60 pelaku usaha tape dengan rata-rata produksi perharinya 1 hingga 2 kwintal bahkan ada beberapa yang mencapai nilai produksi 3 kwintal perharinya. Jika dihitung dalam sehari setidaknya seluruh pengusaha tape diwonojoyo bisa memproduksi 10 hingga 18 ton tape perharinya.

Meski memiliki potensi produk unggulan yang cukup baik, namun sebagian masyarakatnya belum terlalu faham dan kurang tertarik apabila produknya dibantu dalam mencapai pemasaran yang lebih luas. Karna sejauh ini sebagian besar pelaku usaha tape di Desa Wonojoyo masih mengandalkan penjualan dipasar tradisional. Dari pernyataan beberapa pelaku usaha saat ditanya oleh penulis mereka enggan memasarkan ke pasar digital meskipun mereka mengetahui bagaimana cara agar produk tape bisa tahan apabila dikirimkan ke luar daerah dengan kurun waktu tertentu, hal ini kurang kuat untuk dijadikan alasan suatu produk bisa naik ke level yang lebih unggul dengan memasarkan ke pangsa yang lebih luas karena bagi mereka merasaa sudah memiliki pasar sendiri

dipasar tradisional serta kebanyakan dari mereka kurang memahami bagaimana cara pemasaran di platform digital. Hal ini menjadi tantangan besar para pelaku usaha untuk mengembangkan usahanya.

Perspektif mengenai pemasaran yang sudah tertanam dalam pikiran pengusaha tape di Desa Wonojoyo ini menjadi salah satu hambatan untuk memperluas pangsa pasar dan melakukan digitalisasi pemasaran terhadap produk unggulan yang ada di Desa Wonojoyo sendiri. Sedangkan dalam melakukan pemberdayaan untuk menjadikan suatu produk dikenal luas dan membidik pangsa pasar yang lebih luas lagi factor utama yang harus andil adalah pelaku usaha itu sendiri. Dimana antar pelaku usaha bisa berkolaborasi dan bekerjasama dalam melakukan pengembangan terhadap bisnisnya. Dengan contoh, terdapat salah satu pengusaha tape enggan melakukan pemasaran digital karena sudah kwalahan dengan permintaan konsumen lokal, padahal semakin banyak permintaan maka suatu produk akan lebih cepat dikenal dan citra produk akan mulai tertanam di masyarakat, dengan bertambahnya permintaan pelaku usaha bisa melakukan menambahkan tenaga kerja dalam operasional atau melakukan kerja sama antar pengusaha tape kualifikasi produk yang sama.

Selain dari pelaku usahanya, pemasara modern juga memiliki tantangan-tantangan eksternal dimana pelaku usaha harus bisa sigap dalam mengatasi dan mencari solusi alternative dalam menyikapi tantangan tersebut. Seperti banyaknya competitor dipasar modern atau pasar online misalnya pemasaran online tape bondowoso yang sudah merangkak lebih lama dan memiliki cira produk yang baik dikalangan masyarakat, hambatan lain seperti sepi pembeli karena masih awal, melakukan customer service dengan pelanggan online, dan lain sebagainya. Namun dengan keberhasilan dipangsa pasar tradisional, tidak menutup kemungkinan bahwa para pelaku usaha tape di Desa Wonojoyo bisa berhasil juga dalam melakukan pengembangan dipasar modern. Tinggal bagaimana pelaku usaha mau membangun, mengenal, dan memanfaatkan fasilitas pemberdayaan masyarakat yang diadakan pemerintah setempat seperti pelatihan-pelatihan marketing terhadap pelaku usaha.

Salah satu dari bayaknya pelaku usaha tape, terdapat pelaku usaha yang sudah merangkak dipasar modern bahkan beliau juga berhasil memasarkan produk tapenya ke pusat pembelanjaan modern seperti mall dipusat kota hingga ekspor ke luar negeri. Melalui

perpaduan pemasaran tradisional dan digital, dengan perpaduan keduanya pengusaha ini mampu membidik pasar yang lebih luas. Dengan sikap proaktif untuk merangkul teknologi baru, bagaimana mencari cara baru dan efektif untuk menyatukan berbagai saluran dan alat untuk menawarkan pengalaman pelanggan yang lebih baik. Seperti packaging yang lebih aman, adanya label halal MUI, pelayanan dan kualitas produk yang baik, dan sebagainya. Dari sini juga membuktikan bahwa produk tape memiliki tempat tersendiri dihati para konsumennya, karena tape yang dianggap makanan tradisional yang mungkin kurang diminati oleh kalangan pemuda namun produknya tidak lekang oleh waktu.

**PENGARUH BRANDING DAN KEMASAN TERHADAP
DAYA TARIK PRODUK UMKM TAPE SINGKONG DI
PASAR LOKAL DAN EKSPOR PADA DESA
WONOJOYO**

Oleh : Feni Amalia Octasari

Pengaruh branding dan kemasan sangat penting dalam meningkatkan daya tarik produk UMKM tape singkong di pasar lokal dan ekspor di Desa Wonojoyo. Dengan branding yang kuat, produk bisa membedakan diri dari pesaing dan menciptakan kesan positif di benak konsumen. Sedangkan kemasan menarik akan memikat perhatian dan memberikan kesan profesional pada produk, sehingga meningkatkan nilai jual dan kemungkinan produk diekspor ke pasar internasional. Meskipun produk tape dari Desa Wonojoyo sangat terkenal dengan kelezatannya, masih banyak yang belum memperhatikan kemasan pada produk mereka di desa tersebut.

Branding dan kemasan sangat penting untuk meningkatkan daya tarik produk UMKM tape singkong di pasar lokal dan ekspor di Desa Wonojoyo. Dengan branding yang kuat, produk bisa membedakan diri dari pesaing dan menciptakan kesan positif di benak

konsumen. Sedangkan kemasan yang menarik akan memikat perhatian dan memberikan kesan profesional pada produk, yang dapat meningkatkan nilai jual dan memperluas peluang untuk diekspor ke pasar internasional.

Branding dan kemasan memiliki peran yang sangat penting dalam kesuksesan produk, terutama dalam pasar yang kompetitif. Berikut adalah beberapa alasan mengapa branding dan kemasan itu penting:

1. **Identitas Produk:** Identitas produk adalah aspek penting dari branding yang membantu menciptakan citra unik untuk suatu produk atau merek. Dengan branding yang kuat, produk dapat menampilkan nilai-nilai, keunggulan, dan citra merek yang berbeda dari pesaing di pasar. Hal ini membantu produk membedakan diri dan menonjol di tengah persaingan yang sengit. Selain itu, branding yang efektif juga dapat membangun hubungan emosional dengan konsumen. Ketika konsumen dapat mengidentifikasi diri dengan merek dan nilai-nilai yang diusungnya, mereka cenderung lebih terhubung secara emosional dengan produk tersebut. Ini bisa menciptakan loyalitas pelanggan yang lebih kuat dan meningkatkan kemungkinan

mereka untuk terus memilih dan merekomendasikan produk tersebut kepada orang lain.

2. Pengenalan dan Kesadaran: Merek yang kuat membuat produk lebih mudah diingat oleh konsumen. Kemasan yang menarik dan konsisten membantu mengidentifikasi produk di rak dan menarik minat pembeli potensial.
3. Kepercayaan Konsumen: Kepercayaan konsumen adalah aspek krusial dalam kesuksesan suatu produk atau merek. Branding yang kredibel dan kemasan yang profesional memiliki peran penting dalam membangun kepercayaan konsumen, terutama ketika hal ini terkait dengan label halal atau kehalalan produk. Ketika suatu produk memiliki branding yang terpercaya dan kemasan yang memenuhi standar profesional, konsumen cenderung merasa lebih yakin dan nyaman dalam membeli dan mengonsumsi produk tersebut. Branding yang kredibel menunjukkan komitmen merek terhadap kualitas, etika, dan integritas bisnis, sehingga menciptakan kesan positif di mata konsumen. Dalam konteks label halal, kemasan yang menyertakan sertifikasi halal atau simbol halal yang sah juga sangat penting. Ini memberikan

keyakinan kepada konsumen bahwa produk telah memenuhi standar kehalalan dan diproduksi dengan memperhatikan aspek-aspek keagamaan.

4. Pemasaran dan Penjualan: Branding dan kemasan yang efektif merupakan dukungan penting bagi strategi pemasaran produk. Keduanya berperan sebagai alat untuk menyampaikan pesan pemasaran dan menarik pelanggan, sehingga dapat berkontribusi pada peningkatan penjualan produk tersebut.
5. Loyalitas Pelanggan: Branding yang kuat dan kemasan yang menyenangkan membuat konsumen cenderung menjadi pelanggan setia. Mereka akan kembali membeli produk yang sudah mereka kenal dan sukai sebelumnya.
6. Ekspansi Pasar: Dengan branding yang berhasil, produk bisa lebih mudah memperluas pasar lokal ke pasar internasional. Kemasan yang menarik juga dapat mendukung daya tarik produk di pasar global. Ekspansi pasar internasional memang merupakan langkah ambisius, tetapi dengan branding yang kuat dan kemasan yang menarik, produk dapat memiliki daya tarik yang lebih besar di pasar global. Branding yang berhasil membantu

merek menciptakan kepercayaan dan kesan positif di mata konsumen internasional, sementara kemasan yang menarik membantu menarik perhatian dan menciptakan kesan profesional. Semua ini berkontribusi untuk menciptakan peluang yang lebih baik dalam ekspansi pasar di skala global.

7. Diferensiasi Produk: Branding dan kemasan dapat menjadi alat untuk membedakan produk dari pesaing dengan menekankan keunikan dan manfaat yang ditawarkan. Diferensiasi produk melalui branding dan kemasan adalah strategi penting untuk mencapai keberhasilan di pasar yang kompetitif. Dengan menonjolkan keunikan dan manfaat yang ditawarkan, merek dapat menarik konsumen yang relevan dan menciptakan kesan positif yang membedakan produk dari pesaing.

Branding dan kemasan memainkan peran yang sangat penting dalam membentuk persepsi konsumen terhadap produk dan merek. Citra yang kuat dapat membantu menarik perhatian konsumen, membangun kepercayaan, dan menciptakan loyalitas pelanggan yang berkelanjutan. Dengan brand yang dikenali dengan baik dan kemasan yang menarik, bisnis dapat mencapai

kesuksesan dan keberlanjutan dalam jangka panjang. Meskipun produk tape dari Desa Wonojoyo sudah terkenal dengan kelezatannya, perhatian terhadap kemasan menjadi hal yang krusial untuk tetap bersaing di pasar yang semakin kompetitif. Dengan mengedepankan kemasan yang menarik, para produsen di Desa Wonojoyo bisa lebih menarik minat konsumen, baik lokal maupun internasional, dan meningkatkan citra produk mereka secara keseluruhan.

Melalui pendekatan branding dan perhatian pada kemasan, produk tape singkong dari Desa Wonojoyo dapat memperkuat identitas mereka, menarik lebih banyak konsumen, serta membuka peluang ekspor yang lebih luas ke pasar internasional. Dengan demikian, UMKM tape singkong dapat meningkatkan potensi kesuksesan dan keberlanjutan bisnis mereka.

POTENSI DAN TANTANGAN PENGEMBANGAN UMKM DI DESA WONOJOYO

Oleh : Feni Amalia Octasari

Desa Wonojoyo merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan guruh, kabupaten Kediri. Desa ini memiliki peran signifikan dalam menggerakkan ekonomi lokal serta memperkenalkan produk usaha lokal yang terkenal dan lezat melalui UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Tulisan ini akan membahas beragam potensi dan tantangan yang dihadapi UMKM dalam pengembangan wilayah pedesaan tersebut yang kaya akan sumber daya alam dan warisan budaya.

Selain itu, tulisan ini juga akan membahas potensi yang dimiliki oleh UMKM di desa Wonojoyo, termasuk kekayaan sumber daya alam dan tradisi budaya yang menjadi landasan utama dalam mendukung perekonomian masyarakat setempat. Dalam pembahasan lebih lanjut, akan disoroti pula berbagai tantangan yang dihadapi UMKM dalam pengembangan desa Wonojoyo. Semua aspek ini akan dijelaskan secara rinci untuk memahami peran serta kontribusi penting UMKM dalam mengembangkan desa Wonojoyo secara menyeluruh.

Potensi UMKM di Desa Wonojoyo:

1. Sumber Daya Alam: Desa Wonojoyo dikelilingi oleh lahan pertanian subur dan sumber daya alam yang melimpah. Potensi ini dapat dimanfaatkan oleh UMKM dalam bidang agribisnis, pengolahan makanan, dan kerajinan tangan. Sumber daya alam berupa tanaman singkong adalah salah satu potensi yang dimiliki oleh Desa Wonojoyo. Tanaman singkong memiliki nilai ekonomi yang penting dan dapat dimanfaatkan oleh UMKM di berbagai sektor, termasuk dalam agribisnis dan pengolahan makanan. Singkong merupakan tanaman umbi-umbian yang dapat diolah menjadi berbagai produk, seperti tape, tepung singkong, keripik singkong, dan makanan ringan lainnya. Memiliki tanaman singkong dengan kualitas yang sangat baik merupakan aset yang berharga bagi Desa Wonojoyo. Tanaman singkong yang berkualitas tinggi dapat memberikan banyak manfaat bagi UMKM dan masyarakat secara keseluruhan. Potensi ini dapat memberikan peluang bagi UMKM di desa tersebut untuk mengembangkan usaha dan menciptakan nilai tambah dari tanaman singkong. Dengan

memanfaatkan kualitas unggul tanaman singkong, UMKM di Desa Wonojoyo memiliki kesempatan untuk memperluas pasar, meningkatkan pendapatan, dan mendorong pertumbuhan ekonomi di wilayah tersebut.

2. Kearifan Lokal: Desa ini memiliki warisan budaya dan kearifan lokal yang unik. UMKM dapat mengangkat nilai-nilai tradisional ini dalam produk dan jasa mereka, menarik minat wisatawan dan pasar global. Benar, warisan budaya dan kearifan lokal yang unik yang dimiliki oleh Desa Wonojoyo adalah aset berharga yang dapat memberikan nilai tambah bagi UMKM di wilayah tersebut. Dengan mengangkat nilai-nilai tradisional dalam produk dan jasa mereka, UMKM dapat menciptakan identitas yang khas dan membedakan diri dari pesaing di pasar. Hal ini dapat menarik minat wisatawan yang mencari pengalaman otentik dan budaya lokal saat berkunjung ke desa tersebut. Selain itu, pasar global juga semakin menyukai produk dengan nilai-nilai budaya dan kearifan lokal. Dengan memanfaatkan warisan budaya Desa Wonojoyo, UMKM memiliki peluang untuk memperluas jangkauan pasar mereka ke tingkat

internasional, sehingga meningkatkan kesempatan untuk mendapatkan penghasilan dan mengangkat citra positif desa di mata dunia. Dengan cara ini, UMKM dapat berperan aktif dalam melestarikan dan menghargai warisan budaya yang ada, sambil beradaptasi dengan perkembangan zaman dan selera konsumen. Ini adalah langkah yang baik untuk mempromosikan identitas lokal, mendukung ekonomi lokal, dan memberikan dampak positif bagi masyarakat Desa Wonojoyo secara keseluruhan.

3. Modal Sosial: Modal sosial yang terdiri dari sosial yang solid dan kerjasama yang kuat merupakan modal yang berharga bagi perkembangan UMKM di Desa Wonojoyo. Dengan adanya sosial yang solid, UMKM dapat saling mendukung dan berbagi pengetahuan serta pengalaman, menciptakan lingkungan yang mendukung pertumbuhan bisnis dan kolaborasi yang produktif.

Tantangan yang dihadapi UMKM di Desa Wonojoyo adalah sebagai berikut:

1. Keterbatasan Akses: Tantangan yang dihadapi oleh UMKM di Desa Wonojoyo adalah keterbatasan akses terhadap infrastruktur dan

teknologi informasi. Hal ini membuat UMKM kesulitan untuk memasarkan produk mereka secara luas dan mendapatkan pelatihan terkini yang diperlukan untuk mengembangkan usaha mereka.

2. Meningkatkan Kualitas: Agar dapat bersaing di pasar yang semakin kompetitif, UMKM di Desa Wonoyo perlu fokus untuk meningkatkan kualitas produk dan layanan mereka. Termasuk di dalamnya adalah menjaga standar kebersihan yang tinggi dan menciptakan kemasan yang menarik untuk produk mereka. Dengan demikian, UMKM dapat menarik minat konsumen dan memperkuat reputasi mereka dalam pasar, sehingga memberikan keuntungan kompetitif yang lebih baik. Meningkatkan kualitas juga membantu membangun kepercayaan pelanggan dan dapat berkontribusi pada pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis UMKM di masa depan.
3. Masalah Pembiayaan: Masalah pembiayaan merupakan hambatan utama bagi pertumbuhan UMKM di Desa Wonoyo. Keterbatasan akses pembiayaan dapat menyulitkan UMKM dalam mengembangkan usaha dan menghadapi

permasalahan keuangan yang muncul. Terkait dengan masalah pembiayaan yang terbatas, UMKM di Desa Wonojoyo mungkin mengalami keterbatasan dalam melakukan pengemasan produk. Karena kemasan yang menarik dan berkualitas dapat berdampak positif pada daya tarik produk, UMKM yang menghadapi keterbatasan pembiayaan mungkin tidak dapat menginvestasikan sumber daya yang cukup untuk menciptakan kemasan yang optimal.

UMKM di Desa Wonojoyo, Kediri, memegang peran krusial dalam mengembangkan ekonomi lokal dan memanfaatkan potensi sumber daya alam serta kearifan lokal yang unik. Meskipun UMKM menghadapi beberapa tantangan seperti keterbatasan akses, peningkatan kualitas produk, dan masalah pembiayaan, namun langkah-langkah strategis dan dukungan dari pemerintah dan lembaga terkait dapat menjadi kunci untuk membantu UMKM berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi pembangunan desa secara keseluruhan.

Langkah strategis seperti memberikan pelatihan dan bimbingan kepada UMKM dalam meningkatkan keterampilan manajerial dan teknis, dapat membantu meningkatkan daya saing usaha mereka. Dukungan

dalam hal pembiayaan dan akses ke pasar juga akan memfasilitasi pertumbuhan UMKM dan membantu mereka mengatasi tantangan yang dihadapi.

PENGEMBANGAN EKONOMI LOKAL BERTUMPU PADA PRODUK UNGGULAN

Oleh : Catharisma Afvi Laiyina

Tape singkong merupakan salah satu produk makanan tradisional Indonesia yang terbuat dari singkong yang diproses menjadi masa yang berfermentasi. Tape singkong memiliki tekstur yang kenyal dan bercita rasa manis. Produk ini sudah sangat populer dan menjadi salah satu produk unggulan, khususnya bagi masyarakat Desa Wonojoyo Kec. Gurah Kab. Kediri yang mayoritasnya produsen tape singkong.

Saat ini, usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) tape singkong semakin berkembang di Desa Wonojoyo ini. UMKM tape singkong memberikan banyak manfaat ekonomi dan sosial bagi masyarakat. Dalam essay ini, akan dibahas mengenai peran, potensi, tantangan, dan faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM tape singkong.

UMKM tape singkong telah memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan perekonomian, khususnya masyarakat Wonojoyo. Pertama, UMKM tape singkong menciptakan lapangan kerja bagi penduduk setempat. Dengan semakin

berkembangnya UMKM ini, mereka mempekerjakan banyak tenaga kerja, baik dalam tahap produksi maupun pemasaran. Hal ini membantu mengurangi angka pengangguran dan memberikan kesempatan bagi masyarakat lokal untuk mendapatkan penghasilan.

Selain itu, UMKM tape singkong juga menjadi sumber pendapatan bagi banyak petani. Memiliki usaha tape singkong yang berkelanjutan mendorong pertumbuhan produksi singkong. Petani lokal dapat menjual hasil panen mereka kepada UMKM tape singkong, sehingga membantu meningkatkan kesejahteraan mereka.

UMKM tape singkong memiliki beberapa keunggulan kompetitif yang membuatnya semakin populer di pasar. Pertama, tape singkong adalah makanan yang sehat dan alami. Terbuat dari singkong yang kaya akan serat, vitamin, dan mineral, tape singkong dapat menjadi alternatif makanan yang bergizi dan lezat.

Selain itu, UMKM tape singkong dapat memanfaatkan bahan baku lokal yang melimpah. Singkong merupakan salah satu tumbuhan yang cukup mudah ditemukan di daerah Wonojoyo, sehingga UMKM ini dapat memperoleh bahan baku dengan harga yang

terjangkau. Keberlanjutan dan ketersediaan bahan baku ini adalah salah satu keunggulan kompetitif UMKM tape singkong.

Setelah saya teliti, potensi UMKM Tape Singkong Desa Wonojoyo adalah sebagai berikut :

1. Bahan baku yang melimpah

Indonesia merupakan negara agraris dengan luas lahan yang luas dan beragam suhu serta kondisi tanah yang mendukung tanaman singkong. Ini membuat produksi tape singkong menjadi potensial dan dapat memenuhi permintaan yang tinggi.

2. Kreativitas dalam pembuatan produk

UMKM tape singkong memiliki potensi dalam hal variasi rasa dan bentuk produk. Selain rasa tradisionalnya, inovasi rasa seperti cokelat, keju, dan stroberi telah muncul, menarik konsumen yang lebih luas.

3. Pembuatan produk dengan teknologi sederhana.

Produksi tape singkong tidak membutuhkan mesin atau peralatan canggih. Proses fermentasi dapat dilakukan dengan teknologi sederhana dan bahan baku yang mudah ditemukan. Hal ini memungkinkan keberlanjutan dan pertumbuhan industri UMKM tape singkong.

4. Pasar yang luas

Dalam beberapa tahun terakhir, tape singkong semakin dikenal baik di dalam maupun luar negeri. Produk ini bisa ditemukan di berbagai pasar seperti swalayan, toko tradisional, dan pasar modern. Adanya permintaan yang tinggi dari masyarakat membuat potensi dalam mengembangkan bisnis UMKM tape singkong menjadi semakin menjanjikan.

Layaknya para pengusaha usaha pada umumnya yang selalu mengalami pasang surut, tantangan dalam Pengembangan UMKM Tape Singkong Desa Wonojoyo antara lain :

1. Rendahnya kualitas produk

Keberhasilan UMKM tape singkong tergantung pada kualitas dan rasa produk yang dihasilkan. Sayangnya, beberapa produsen masih menghadapi tantangan dalam mempertahankan kualitas produk yang seragam, serta menghindari kerusakan seperti keasaman yang berlebihan atau kelembutan yang tidak diinginkan.

2. Persaingan yang semakin ketat

Dalam beberapa tahun terakhir, jumlah pemain di industri tape singkong semakin banyak.

Persaingan yang semakin ketat membuat produsen UMKM harus berinovasi dalam hal rasa, kemasan, dan strategi pemasaran untuk dapat bersaing dan mempertahankan pangsa pasar mereka.

3. Kendala pada aspek pemasaran

Salah satu kendala yang dihadapi UMKM tape singkong adalah kurangnya promosi dan distribusi yang efektif. Banyak produsen tidak mampu menyebarkan informasi mengenai produk mereka dengan baik, sehingga menghambat kemampuan mereka untuk menjangkau konsumen potensial.

4. Harapan terhadap regularisasi dari pemerintah

Untuk mempertahankan dan mengembangkan UMKM tape singkong, perlu dukungan dan kebijakan dari pemerintah. Regularisasi yang jelas dan memadai akan membantu produsen untuk memenuhi standar keamanan pangan, serta akses yang lebih mudah terhadap sumber daya dan pelatihan.

Selanjutnya adalah faktor-faktor perkembangan UMKM Tape Singkong. Ada beberapa faktor yang mempengaruhi perkembangan UMKM tape singkong. Pertama, faktor regulasi dan kelembagaan sangat

penting untuk memfasilitasi pertumbuhan UMKM. Pemerintah perlu menciptakan kondisi yang kondusif, dengan memberikan kemudahan berusaha, peraturan yang jelas, serta dukungan finansial dan teknis.

Selain itu, faktor pasar juga memainkan peran penting. UMKM tape singkong perlu mengenali dan memahami permintaan pasar. Mereka harus mampu memproduksi produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan konsumen. Inovasi dan diferensiasi juga dapat menjadi strategi yang efektif untuk menghadapi persaingan di pasar.

Dalam hal pemasaran, penggunaan teknologi dan media sosial turut mempengaruhi perkembangan UMKM tape singkong. Dengan menggunakan platform digital, UMKM ini dapat mempromosikan produk mereka secara lebih efektif, mencapai pasar yang lebih luas, dan berinteraksi langsung dengan konsumen. Hal ini akan membantu memperluas jangkauan dan meningkatkan penjualan mereka.

TANTANGAN DAN STRATEGI PENGEMBANGAN UMKM PRODUKSI TAHU

Oleh : Catharisma Afvi Laiyina

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) adalah salah satu sektor penting dalam perekonomian Indonesia. Mereka berperan sebagai penggerak utama dalam menciptakan lapangan kerja, meningkatkan pendapatan masyarakat, serta mendorong pertumbuhan ekonomi secara keseluruhan. Dalam essay ini, akan dibahas mengenai pentingnya UMKM dalam perekonomian Indonesia khususnya Desa Wonoyo Kec. Gurah Kab. Kediri, tantangan yang dihadapi oleh UMKM, serta langkah-langkah yang dapat diambil untuk meningkatkan kesejahteraan UMKM.

UMKM memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Menurut data dari Kementerian Koperasi dan UKM tahun 2020, UMKM menyumbang hingga 97% dari total jumlah usaha di Indonesia. UMKM juga menjadi sumber utama penciptaan lapangan kerja, dimana mereka menyerap hingga 60% tenaga kerja di Indonesia. Hal ini sangat penting karena dapat mengurangi angka pengangguran serta meningkatkan pendapatan masyarakat. Selain itu,

UMKM juga membantu menyebarkan kesejahteraan secara lebih merata ke berbagai daerah di Indonesia, terutama di daerah yang belum terjangkau oleh perusahaan besar.

Tahu adalah salah satu makanan tradisional Indonesia yang banyak dikonsumsi oleh masyarakat. Selain memiliki kandungan gizi yang baik, tahu juga memiliki harga yang terjangkau. Hal ini membuat tahu menjadi salah satu pilihan makanan yang populer di Indonesia. Bisnis produksi tahu menjadi salah satu sektor usaha rumahan yang banyak dilakukan oleh UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) di Indonesia.

UMKM produksi tahu memiliki peran penting dalam pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Pertama, usaha ini memberikan kesempatan kerja bagi masyarakat setempat. Proses produksi tahu membutuhkan banyak karyawan untuk melakukan berbagai tugas, seperti menggiling kedelai, mencampurkan bahan-bahan, dan mengolah tahu. Dengan adanya UMKM produksi tahu, masyarakat sekitar dapat bekerja dan mendapatkan penghasilan yang dapat meningkatkan kesejahteraan mereka.

Selain itu, UMKM produksi tahu juga berperan

dalam meningkatkan kualitas hidup masyarakat. Konsumsi tahu yang tinggi mendorong para produsen untuk memperhatikan kualitas dan kebersihan produksi mereka. Hal ini memicu inovasi dan peningkatan dalam proses produksi tahu. Usaha ini juga mendorong adanya standar keamanan pangan yang lebih baik, sehingga konsumsi tahu menjadi lebih sehat dan aman.

UMKM produksi tahu juga berpotensi untuk meningkatkan nilai tambah produk lokal. Dalam proses produksi tahu, UMKM juga dapat menciptakan produk turunan tahu, seperti tahu goreng, tahu isi, atau tahu sumedang. Dengan menciptakan variasi produk, UMKM dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan berkontribusi terhadap peningkatan perekonomian daerah.

Namun, UMKM produksi tahu juga menghadapi beberapa tantangan. Salah satunya adalah persaingan dengan produsen tahu skala besar. Produsen tahu skala besar memiliki keunggulan dalam hal modal dan teknologi produksi yang lebih canggih. Oleh karena itu, UMKM perlu meningkatkan kemampuan manajemen dan mencari peluang diferensiasi produk guna menghadapi persaingan pasar yang semakin ketat.

Dalam rangka mengembangkan UMKM produksi

tahu, pemerintah dan lembaga terkait perlu memberikan dukungan melalui program pelatihan, pembinaan, dan akses ke modal usaha. Dengan bekal pengetahuan dan keterampilan yang memadai, UMKM produksi tahu dapat mengoptimalkan potensi produksi mereka. Selain itu, akses ke modal usaha dapat membantu UMKM meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas produk mereka.

UMKM produksi tahu memiliki potensi yang besar dalam pemberdayaan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat. Dengan adanya dukungan pemerintah dan lembaga terkait, UMKM produksi tahu dapat mengembangkan usahanya, menciptakan lapangan kerja, dan meningkatkan nilai tambah produk lokal. Selain itu, UMKM produksi tahu juga dapat memainkan peran penting dalam promosi makanan tradisional Indonesia di pasar domestik dan global.

Meskipun memiliki peran yang sangat penting, UMKM juga menghadapi sejumlah tantangan. Salah satu tantangan utama adalah akses terhadap pembiayaan. Banyak UMKM yang kesulitan mendapatkan akses terhadap modal usaha yang dibutuhkan untuk mengembangkan bisnis mereka. Masalah ini disebabkan oleh rendahnya literasi keuangan,

kurangnya jaminan yang dimiliki oleh UMKM, serta ketidakcocokan antara produk perbankan dengan kebutuhan UMKM. Selain itu, UMKM juga menghadapi tantangan dalam hal keberlanjutan usaha. Kurangnya kapasitas manajemen, minimnya pengetahuan tentang pemasaran dan branding, serta kurangnya akses pasar yang luas juga menjadi tantangan yang dihadapi oleh UMKM.

Untuk meningkatkan kesejahteraan UMKM, perlu adanya langkah-langkah yang diambil. Pertama, pemerintah perlu memberikan perhatian lebih dalam upaya meningkatkan akses pembiayaan bagi UMKM. Langkah ini dapat dilakukan melalui peningkatan kerjasama antara pemerintah dengan sektor perbankan, penyediaan program pembiayaan khusus bagi UMKM, serta pengembangan lembaga keuangan mikro. Selain itu, pemerintah juga dapat memberikan insentif dan kemudahan pajak bagi UMKM agar mereka dapat lebih mudah mengembangkan bisnis mereka.

Selanjutnya, pemerintah juga perlu meningkatkan pendidikan dan pelatihan untuk UMKM. Program pendidikan dan pelatihan ini diharapkan dapat meningkatkan literasi keuangan serta pengetahuan manajemen bisnis bagi UMKM. Dengan peningkatan

pendidikan dan pelatihan, diharapkan UMKM dapat mengelola bisnis mereka dengan lebih efektif dan efisien.

Selain peran pemerintah, sektor swasta juga perlu turut berperan aktif dalam meningkatkan kesejahteraan UMKM. Para korporasi besar dapat memberikan dukungan dalam bentuk pelatihan, mentoring, dan pendampingan bagi UMKM. Selain itu, korporasi juga dapat menjalin kemitraan dengan UMKM, misalnya dengan membantu memasarkan produk UMKM melalui saluran distribusi mereka.

Dalam menjalankan usahanya, UMKM juga perlu memanfaatkan teknologi informasi dan komunikasi. Dengan menggunakan teknologi, UMKM dapat mengurangi biaya operasional, meningkatkan efisiensi, serta memperluas jangkauan pasar. Pemerintah juga perlu menciptakan regulasi yang mendukung dan mendorong UMKM untuk menggunakan teknologi.

Secara keseluruhan, UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, mereka juga menghadapi sejumlah tantangan dalam menjalankan usaha mereka. Oleh karena itu, diperlukan upaya dari pemerintah, sektor swasta, serta UMKM sendiri untuk meningkatkan kesejahteraan UMKM.

Dalam era digital seperti sekarang, pemanfaatan teknologi juga menjadi salah satu kunci dalam mengatasi tantangan yang dihadapi oleh UMKM. Dengan langkah- langkah yang tepat, diharapkan UMKM dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang lebihbesar bagi perekonomian Indonesia

**MENGEMBANGKAN POTENSI DESA MELALUI
PEMBERDAYAAN UMKM DI DESA WONOJOYO**

KABUPATEN KEDIRI

Oleh : Lisa Wulandari

Potensi desa merupakan suatu keunggulan yang ada di suatu desa. Setiap desa memiliki potensinya masing-masing dengan ciri khas yang berbeda. Potensi tersebut dapat dikembangkan untuk meningkatkan kemajuan desa. Salah satu potensi yang dapat dikembangkan yaitu UMKM milik masyarakat desa. Pengembangan melalui pemberdayaan UMKM diperlukan perencanaan yang matang dan tepat sehingga para pelaku UMKM dapat mengembangkan usahanya menjadi lebih besar.

Pemberdayaan UMKM ini bertujuan untuk meningkatkan tingkat produksi usaha dan memperluas wilayah penjualan. Selain itu, pemberdayaan ini juga menjadi langkah awal pengembangan potensi UMKM desa. Potensi desa yang ada disini dapat dikelola dengan baik sehingga dapat menjadikan desa sebagai desa industri. Salah satu desa yang dapat dikembangkan potensinya adalah desa Wonojoyo.

Desa Wonojoyo merupakan salah satu desa yang berada di kecamatan Gurah kabupaten Kediri. Mayoritas penduduk di desa Wonojoyo bekerja sebagai petani dan pedagang. Desa wonojoyo memiliki jumlah penduduk yang begitu banyak. Masyarakat yang bekerja sebagai pedagang menjual beberapa jenis makanan diantaranya tape, keripik, pentol, bakso dan sebagainya. Desa Wonojoyo terkenal dengan UMKM tape singkong sebagai produk unggulannya sehingga desa ini dijuluki *Kampung Tape*. Hampir di setiap RT terdapat paling sedikit 5 pelaku usaha tape singkong. Selain tape singkong juga terdapat usaha lainnya seperti keripik singkong.

Pengembangan potensi desa melalui pemberdayaan UMKM dilakukan dengan beberapa cara diantaranya pelatihan pemasaran dengan memanfaatkan media digital, memberikan inovasi baru tentang *packaging* produk agar lebih menarik konsumen dan membantu sertifikasi produk halal agar lebih meyakinkan pembeli. Pemberdayaan UMKM di desa Wonojoyo pada tahun 2023 ini melibatkan mahasiswa UIN Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang KKN di desa Wonojoyo. Hal yang dilakukan untuk mengembangkan potensi desa terutama dalam UMKM yaitu mengembangkan sistem pemasaran bagi pelaku usaha. Para pelaku usaha yang

menggunakan cara pemasaran konvensional diberikan pengarahan dan pelatihan pemasaran secara online. Hal tersebut bertujuan agar produk yang mereka buat dapat dikenal khalayak luas sehingga dapat meningkatkan kesejahteraan para pelaku usaha. Peningkatan tersebut juga berdampak terhadap kemajuan desa Wonojoyo sebagai desa *sentra tape*.

Pelatihan pemasaran produk dengan cara online kepada para pelaku usaha dilakukan dengan memanfaatkan platform media sosial berupa Google ads, marketplace Facebook dan Shopee. Pelatihan tersebut diikuti oleh para pelaku usaha yang belum bisa menggunakan media digital untuk memasarkan produk mereka. Dengan adanya digitalisasi kepada pelaku usaha diharapkan produk mereka dapat diketahui oleh masyarakat luas bahkan hingga luar kota. Hasil yang diperoleh dari perubahan metode pemasaran tersebut yakni peningkatan produksi seiring dengan meningkatnya pesanan dari konsumen yang semakin banyak.

Inovasi packaging produk dilakukan oleh para mahasiswa yang sedang KKN di desa Wonojoyo. Inovasi tersebut dilakukan agar produk mereka terlihat lebih menarik bagi pembeli. Packaging yang menarik juga berpengaruh terhadap tingkat minat pembeli. Semakin

bagus packaging yang digunakan maka peluang untuk menarik pembeli akan semakin besar. Inovasi yang dikembangkan yaitu penambahan stiker nama produk sehingga terlihat lebih bagus dan menarik.

Perkembangan produk unggulan UMKM desa wonojoyo yaitu tape singkong semakin maju seiring berkembangnya dunia industri di kecamatan Gurah. Industri di kecamatan Gurah menjadi berkembang dengan pesat karena letaknya yang strategis dan mempunyai destinasi wisata Simpang Lima Gumul sebagai icon kecamatan Gurah. Adanya Simpang Lima Gumul juga berpengaruh terhadap perindustrian UMKM. Selain itu, faktor *digital marketing* juga berpengaruh terhadap penjualan produk UMKM di wonojoyo.

Produk tape singkong dibuat dengan cara mengupas kulit singkong terlebih dahulu kemudian dicuci 4 kali hingga bersih. Setelah itu dikukus hingga singkong setengah matang. Kemudian singkong didinginkan lalu diberi ragi. Proses terakhir yaitu proses fermentasi singkong yang sudah di ragi didiamkan selama dua hari hingga matang sempurna.

Potensi UMKM desa wonojoyo sangat besar apalagi mempunyai produk unggulan tape dan produk lainnya. Pada Agustus 2023 ini mahasiswa dari UIN

Sayyid Ali Rahmatullah Tulungagung yang KKN di desa wonojoyo membantu pelaku usaha UMKM mendapatkan sertifikasi halal dari Majelis Ulama Indonesia (MUI) agar produk mereka terjamin kehalalannya. Dengan adanya sertifikasi halal tersebut produk mereka dapat menjangkau pasar yang lebih luas dan diusahakan dapat masuk ke minimarket.

Pengembangan UMKM tersebut juga sesuai dengan keinginan Kepala Desa Wonojoyo, yang ingin produk unggulan desa mereka dikenal masyarakat luas bahkan hingga luar daerah. Oleh karena itu juga diadakan pelatihan pemasaran dengan sistem online. Pelatihan tersebut disebut juga digitalisasi UMKM. Proses digitalisasi UMKM dilakukan dengan menggabungkan para pelaku usaha desa wonojoyo ke dalam satu grup whatsapp agar para pelaku usaha dapat sharing apabila terdapat kendala dalam menjalankan usahanya.

Dengan meningkatnya usaha dan produksi masyarakat wonojoyo, dapat meningkatkan kesejahteraan masyarakat dan menjadikan desa ini desa yang maju dan memiliki potensi yang besar.

KERAMAHAN WARGA DESA WONOJOYO

Oleh : Lisa Wulandari

Budaya ramah tamah pada masyarakat desa merupakan bagian dari budaya tradisional yang menunjukkan sikap sopan santun dan keramah-tamahan dalam interaksi sosial. Dalam budaya ramah tamah, orang dianggap sebagai tamu yang harus dihormati dan diterima dengan baik. Budaya ramah tamah di pedesaan dapat dilihat dalam berbagai aspek kehidupan seperti dalam acara-acara pertemuan keluarga, pernikahan, maupun acara-acara tradisional lainnya. Dalam acara-acara tersebut, tamu dijamu dengan makanan dan minuman yang lezat, dihibur dengan musik dan tarian tradisional, serta diterima dengan senyuman dan ramah. Budaya ramah tamah juga diterapkan dalam interaksi sosial sehari-hari.

Desa Wonojoyo adalah desa yang terletak di Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Desa ini mayoritas penduduknya bekerja sebagai pedagang tape singkong sehingga Desa ini dijuluki Desa tape singkong. Ini memiliki rasa yang khas dan berbeda dari tape Wilayah lain. Desa Wonojoyo selain memiliki potensi sebagai Desa tape Desa

ini juga mempunyai potensi lainnya yaitu warganya yang ramah dan sopan.

Warga desa wonojoyo cenderung memperlakukan tamu dengan sopan dan keramah-tamahan, dan berusaha untuk membuat tamu merasa nyaman dan dihormati. Budaya ramah tamah juga dapat dilihat dalam sikap menolong orang yang membutuhkan. Warga desa wonojoyo cenderung membantu orang yang dalam kesulitan tanpa pamrih, seperti menawarkan tempat tidur untuk tamu yang tidak memiliki tempat tinggal, menyambut tamu dengan baik atau membantu orang yang kehilangan barangnya. Seperti yang saya rasakan ketika bertemu bertamu ke rumah salah satu warga desa wonojoyo yaitu Ibu Siti Khoiriyah. Ibu Siti Profesiya bekerja sebagai pedagang nasi pecel di Simpang Lima Gumul. Ketika saya berkunjung di rumah beliau beliau sangat antusias menyambut saya dengan ramah dan menyajikan beberapa hidangan makanan dan minuman seperti es jeruk dan kerupuk sambal sambal. Di tengah perbincangan saya dan ibu siti, beliau menyampaikan sebuah pesan yang sangat berharga buat saya yaitu ketika beliau menyambut tamu dengan baik dan menghidangkan beberapa makanan kepada para tamu harapannya adalah ketika nanti anak-anaknya jauh dari

rumah atau sedang Merantau diperlakukan dengan baik juga oleh orang lain seperti Ibu Siti memperlakukan saya dengan baik dan ramah. Masyarakat seperti Ibu Siti inilah yang membuat saya sangat nyaman bertamu ke rumah orang. Dari pesan ibu siti tersebut membuat saya jadi ingin melakukan seperti yang beliau lakukan yakni menyambut tamu dengan baik.

Tidak hanya di rumah Ibu Siti, Ketika saya bertanya ke rumah berapa warga yang lainnya mereka juga menyambut saya dengan hangat dengan ramah dan menyajikan beberapa makanan dan minuman. Bahkan seorang ibu penjual nasi pecel tumpang mempersilahkan saya dan teman-teman saya untuk datang di lain waktu jika ingin makan nasi pecel tumpang dan mereka tidak meminta itu dibayar alias diberikan secara gratis untuk saya dan kawan-kawan saya.

Bukan hanya warganya saja yang ramah tamah dan hangat dalam menyambut tamu tetapi juga perangkat desanya. Seperti Ketika saya bertamu ke rumah ibu kepala dusun Kebonagung. Beliau sangat baik menyambut saya dan teman-teman saya dengan ramah dan penuh senyum. Beliau juga merupakan salah satu sosok yang menginspirasi bagi saya selain Ibu Siti Khairiyah. Ketika kami berkunjung ke rumah ibu kepala

dusun kamu disuguhkan dengan beberapa makanan dan minuman. Beliau juga tidak keberatan mengantarkan kami ke rumah-rumah warga pelaku usaha kecil dan menengah. Bahkan ketika saya menghadiri pertemuan ibu-ibu, mereka juga memberitahukan bahwa ibu kepala dusun Kebonagung ini memang sangat baik dan selalu tepat waktu dalam melaksanakan tugasnya sebagai kepala dusun.

Secara keseluruhan, budaya ramah tamah di Indonesia merupakan bagian dari budaya tradisional yang menunjukkan sikap sopan santun dan keramah-tamahan dalam interaksi sosial. Sejarah peradaban di Indonesia telah memberikan kontribusi yang besar dalam membentuk budaya ramah tamah yang ada di Indonesia. Sejak zaman dahulu, peradaban yang terdapat di Indonesia dikenal sebagai peradaban yang berdasarkan keramahtamahan dan saling menghormati.

Dalam adat istiadat masyarakat tradisional, tamu dijamu dengan baik dan diterima dengan keramahtamahan yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa budaya ramah tamah di Indonesia telah berakar dari sejarah peradaban yang ada di Indonesia. Selain itu, sejarah peradaban juga menunjukkan bahwa masyarakat Nusantara pernah dihuni oleh beragam suku, budaya dan

agama yang berbeda, namun tetap dapat hidup berdampingan dengan saling menghormati dan toleransi yang tinggi. Hal ini menunjukkan bahwa budaya ramah tamah juga berperan dalam membentuk kerukunan sosial yang ada di masyarakat Nusantara. Secara keseluruhan, sejarah peradaban di Indonesia telah memberikan kontribusi yang besar dalam membentuk budaya ramah tamah yang ada di Indonesia. Nilai-nilai keramahtamahan dan sopan santun yang diterapkan dalam peradaban Hindu-Budha, serta adat istiadat masyarakat tradisional, menunjukkan bahwa budaya ramah tamah di Indonesia telah berakar dari sejarah peradaban yang ada di Indonesia. Selain itu, sejarah peradaban juga menunjukkan bahwa budaya ramah tamah juga berperan dalam membentuk kerukunan sosial yang ada di masyarakat Nusantara.

SERTIFIKAT HALAL AKSES UMKM KE E-COMERCE, PAMERAN, DAN SUPERMARKET

Oleh : Aulia Fadhila Umami Putri

Sertifikasi halal merupakan jaminan halal dan aman untuk produk yang beredar. Sertifikasi halal dalam makanan dan minuman sangat dibutuhkan bagi konsumen muslim. Dengan adanya sertifikasi halal akan lebih mudah untuk meningkatkan kepercayaan konsumen sehingga akan mudah diterima di pasaran, karena melihat mayoritas warga negara Indonesia ini yang beragama Islam. Badan Penyelenggara Jaminan Produk Halal (BPJPH) mendorong masyarakat untuk melakukan sertifikasi halal. Sertifikasi halal ini ada dua macam yaitu self declare dan reguler. Untuk self declare bisa dilakukan melalui pendamping produk halal yang sebelumnya sudah mengikuti seminar tentang penguatan industri halal, dan ini dilakukan secara gratis. Produk yang bisa disertifikasi halal ini adalah produk non daging. Sedangkan untuk reguler ini jenis sertifikasi halal yang menggunakan daging. Hal ini dilakukan untuk mencapai target bahwa negara Indonesia pada tahun 2024 nanti, produk yang diedarkan harus bersertifikat halal.

Untuk mendorong tujuan dari negara Indonesia ini salah satu upaya yang dilakukan dari UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SAYYID ALI RAHMATULLAH TULUNGAGUNG dengan mengadakan agenda KKN (Kuliah Kerja Nyata) yang bertemakan penguatan industri halal. Kegiatan ini diselenggarakan oleh LP2M (Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat). LP2M ini yang bekerjasama dengan layanan pusat halal untuk mengadakan kegiatan KKN. Kegiatan di dalamnya menggali potensi masyarakat berupa UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) untuk dikuatkan sertifikasi halalnya. Dengan adanya KKN bertemakan “penguatan industri halal” hal ini diharapkan dapat membantu masyarakat sekitar untuk mengedarkan produknya dengan aman dan jelas kehalalannya.

KKN (Kuliah Kerja Nyata) yang diselenggarakan LP2M memiliki banyak tempat yang tersebar di berbagai wilayah. Salah satunya wilayah Desa Wonojoyo, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri. Desa Wonojoyo ini memiliki produk unggulan UMKM berupa produk tape. Ada sebanyak sekitar 50 pelaku usaha tape yang ada di desa Wonojoyo ini. Selain produk tape ada juga beberapa pelaku UMKM yang memproduksi seperti keripik, cendol, tempe, dan lain-lain. Setiap pelaku usaha ini memiliki

proses dan cara pemasarannya masing-masing masing. Diantaranya ada pelaku usaha yang mempromosikan produknya di wilayah lokal, lintas kota, menggunakan metode tradisional seperti berjualan menggunakan sepeda berkeliling, dan ada yang tertarik menggunakan media online untuk promosi. Melihat kegiatan ekonomi yang semakin berkembang dan mudah melalui media online. Akan sangat cocok jika pengusaha tape ini menggunakan metode promosi ke media online. Oleh karena itu anggota KKN di desa Wonojoyo ingin membantu masyarakat yang memiliki UMKM untuk memasarkan produknya, gunanya untuk lebih memperkenalkan produk tape lebih luas dengan metode sosialisasi tentang pentingnya sertifikasi halal dan digitalisasi.

Untuk melancarkan ide mempromosikan produk unggulan desa Wonojoyo ini, kami peserta KKN dari UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SAYYID ALI RAHMATULLAH TULUNGAGUNG melakukan sosialisasi dengan tema penguatan industri halal dan pemasaran media online. Kegiatan ini melibatkan DPL (Dosen Pembimbing Lapangan) sebagai pemateri. Isi dari sosialisasi ini memuat pentingnya sertifikasi halal bagi sebuah produk. Selain itu juga memaparkan materi tentang pentingnya digitalisasi terhadap perkembangan

produk UMKM masyarakat Wonorejo. Dengan adanya sosialisasi ini ternyata mendapat perhatian masyarakat sekitar, hal ini dibuktikan dengan mereka mau berpartisipasi untuk memsertifikasi halal produknya. Tentunya ini merupakan awal yang baik karena materi yang disampaikan bisa diterima dengan baik.

Dalam acara sosialisasi banyak pelaku usaha yang mencoba memahami dan bertanya tentang kejelasan dan manfaat tentang sertifikasi halal. Karena sertifikasi halal ini merupakan hal yang masih asing di masyarakat Wonorejo. Para pelaku usaha bersikap sangat ramah terhadap pendamping produk halal. Mereka menjelaskan secara detail tentang semua kegiatan dalam proses produksinya. Namun sangat disayangkan ada beberapa pelaku usaha yang tidak hadir dalam sosialisasi tersebut, sehingga mereka kurang memahami pentingnya sertifikasi halal bagi sebuah produk. Walaupun seperti itu, sebagai pendamping produk halal tidak akan patah semangat dan akan terus memberikan edukasi melalui penjelasan singkat, dengan ini berharap agar masyarakat Wonorejo ini mengerti.

Tidak hanya melalui sosialisasi saja edukasi ini juga disampaikan melalui “door to door”. Door to door ini merupakan kegiatan edukasi langsung ke rumah pelaku

usaha tersebut. Dalam hal ini harus dilakukan dengan sabar dan hari-hati, agar tidak menulikan kesalahan fahaman. Karena dalam sertifikasi halal ini melibatkan KTP (Kartu Tanda Penduduk) yang sangat rentan untuk disalahgunakan. Pendamping produk halal menekankan bahwa sertifikasi produk halal self declare ini memiliki banyak manfaat dan gratis, tanpa dipungut biaya apapun. Manfaatnya produk bisa beredar di kalangan luas event-event besar, pameran, media online (shopee, lazada, tokopedia), supermarket dan swalayan seperti Indomaret dan Alfamart. Sertifikasi halal ini penting karena untuk bisa beredar di pameran dan supermarket, produk tersebut harus memiliki kualitas yang baik, memiliki informasi yang jelas, terdaftar dan memiliki BPOM atau ijin akses, memiliki tanggal kadaluarsa, memiliki barcode produk, dan bersertifikat halal MUI. Dengan sertifikasi halal dapat menjembatani bagi produk-produk yang ingin berkembang di pasar yang lebih besar.

Dengan pemasaran produk yang lebih luas dan besar melalui pameran dan supermarket ini akan membantu perekonomian masyarakat Wonojoyo sebagai pemroduksi tape singkong. Namun akan lebih baik jika pemasaran produk ini juga dilakukan melewati media online. Karena media online juga dapat menghemat biaya

operasional, mudah melakukan promosi, dan bisa dilakukan dimana saja.

Dari sini kita tahu bahwa sertifikasi halal merupakan suatu hal yang penting untuk diperhatikan. Saya harap dari tulisan di atas dapat menginspirasi banyak orang untuk mengembangkan usahanya sesuai dengan perkembangan sekarang, agar usaha tersebut tetap eksis dan terjaga keberadaannya. Sekian terima kasih atas waktunya.

KISAH MENARIK TENTANG SEMANGAT PAK WAGIMUN

Oleh : Aulia Fadhila Umami Putri

Desa Wonojoyo merupakan desa yang ada di wilayah Kediri, Jawa Timur. Wilayah Wonojoyo merupakan wilayah penghasil tape. Tape ini merupakan makanan olahan tradisional. Banyak dari masyarakat sekitar yang memproduksi usaha tape. Keahlian masyarakat Wonojoyo dalam membuat tape ini sudah turun menurun sejak dahulu. Hal ini ditinjau dari banyaknya pelaku usaha yang mendirikan usaha tape kesal tahun 80-an Dan akhirnya Wonojoyo terkenal dengan ciri khas tapenya. Tape yang digunakan di desa Wonojoyo ini merupakan tape singkong. Tape Wonojoyo ini bertekstur lembut dan basah, yang menyebabkan tape ini hanya bisa bertahan sekitar 5 hari saja. Mengenai bahan baku banyak dari masyarakat desa mengambil bahan baku singkong dari kebun milik sendiri. Jika saat kekurangan bahan baku singkong masyarakat mengimpor dari wilayah lain. Cara yang digunakan untuk mengolah tape yang ada di Wonojoyo cenderung sama. Hanya saja berbeda dalam merek bahan yang digunakan.

Dengan ciri khas tape wonojoyo ini akan membawa dampak positif bagi masyarakat, selain dapat menghasilkan keuntungan yang maksimal di bidang perekonomian, Desa Wonojoyo juga akan dikenal banyak orang dan masyarakat luas. Yang nantinya akan menjadi berpotensi menjadi wilayah sebagai pemasok tape terkenal. Ciri khas tape yang ada di Wonojoyo iki memiliki tekstur yang lembut, legit, dan berair. Sehingga tape khas Wonojoyo ini menjadi tape yang rekomended untuk dicoba bagi penyuka makanan tradisional tape.

Setelah di amati pengusaha tape Wonojoyo lebih banyak dilakukan pada kalangan orang tua, jarang sekali anak muda yang memproduksi tape, hal ini sangat mengawatirkan jika fenomena ini terus seperti ini. Jika usaha ini tidak di turunkan ke anak muda maka produksi tape di Wonojoyo akan terus berkurang. Namun ada pelaku usaha tape di Wonojoyo ini yang akan sangat menginspirasi banyak orang. Hal ini dikarenakan semangatnya yang tak pudar walaupun di waktu yang sudah tidak muda lagi. Beliau adalah Pak Wagimun yang berasal dari Dusun Drangin, RT 1 RW 1, Desa Wonojoyo, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri, sebagai pemilik usaha tape “ Tape Besek Super Pak Wagimun” yang baik hati.

Tape Pak Wagimun merupakan salah satu oleh-oleh khas Wonojoyo asli. Usaha ini beliau dirikan sejak tahun 1997 dengan modal awal sejumlah 150.000 pada saat itu. Beliau memiliki semangat dan tekad yang kuat untuk memperluas usaha tape yang dimilikinya untuk dipasarkan ke masyarakat luas. Hal ini ditandai dengan kegigihan beliau yang belajar sungguh-sungguh melalui sosialisasi digitalisasi tentang pemasaran produk. Karena pemasaran produk saat ini sangat dibutuhkan para pelaku usaha untuk memasarkan produknya ke masyarakat luas. Beliau sangat bersyukur dengan adanya sosialisasi yang dilakukan oleh peserta KKN (Kuliah Kerja Nyata) dari Universitas Islam Negeri Satyid Ali Rahmatullah Tulungagung dapat memberikan beliau inspirasi untuk mengembangkan usahanya.

Dengan adanya sertifikasi halal ini pak Wagimun sangat senang karena produk yang beliau edarkan ini sudah resmi produk yang halal dan aman untuk dikonsumsi. Dengan ini produk beliau juga akan beredar di pasar yang lebih luas seperti pada event-event, pameran, supermarket, swalayan, bahkan bisa sampai di ekspor ke luar negeri.

Semangat dari Pak Wagimun yang kuat dengan pembekalan dari sosialisasi digitalisasi pemasaran produk

yang bersertifikat halal memberikan banyak inspirasi baru yaitu beliau ingin menjual produknya secara online. Namun sebelumnya Pak Wagimun ini sudah berusaha untuk memasarkan produknya lewat online, tetapi hanya sebatas lewat aplikasi WhatsApp saja, yang konsumennya terbatas dan tidak seluas media sosial yang lain seperti shopee dan e-commerce lain. Hal ini dikarenakan kendala generasi teknologi yang mereka gunakan dan kurangnya skill dalam mengoperasikan media digital. Hal inilah yang membuat pemasaran produk tape super Pak Wagimun masih sangat sederhana. Dengan pemasaran lewat aplikasi WhatsApp ini Pak Wagimun sudah memperoleh keuntungan yang sangat banyak. Beliau bisa menghabiskan 2,5 kwintal singkong per harinya, ditambah lagi jika mendapatkan pesanan yang tape yang banyak, maka akan mendapatkan keuntungan yang sangat maksimal. Pak Wagimun ini memiliki 3 karyawan yang membantunya ditambah istrinya untuk memproduksi tape setiap harinya.

Dengan banyaknya tape yang harus dibuat seriap harinya Pak Wagimun memiliki tempat produksi usaha yang dibuat khusus untuk memproduksi tapenya sendiri yang luasnya kira-kira sekitar 15 X 9 m persegi. Beliau memasak tape dengan cara yang sederhana dan

menggunakan produk produk halal. Tempat produksi tape Pak Wagimun ini juga memiliki tempat yang bersih, jadi akan sangat aman untuk dikonsumsi. Namun Pak Wagimun akan tetap melakukan sertifikasi halal terhadap produksi tape nya agar meningkatkan kepercayaan konsumen, memperluas pangsa pasar ke berbagai Event besar dan swalayan. Dengan hal ini konsumen muslim yang menjadi mayoritas bangsa Indonesia ini dapat menerimanya, karena sebagai masyarakat muslim pasti akan membutuhkan produk yang jelas kehalalannya.

Dengan kisah diatas yang menceritakan tekad kuat dan semangat Pak Wagimun untuk membuat usahanya dapat berkembang kita sebagai anak muda harus mencontoh kegigihannya dalam meraih kesuksesan. Kesuksesan ini tentunya di dampingi dengan usaha yang tekun dan telaten. Pak Wagimun percaya bahwa dengan tekad yang kuat usaha tape besek super beliau akan memperoleh ulasan yang positif dari konsumen selama beliau melakukan pekerjaan tersebut dengan ikhlas dan sabar. Jangan pantang menyerah karena kesuksesan pasti akan ada di masa uang akan datang. Jangan takut mengalami kegagalan, karena kegagalan merupakan proses menuju kesuksesan. Tetap rendah hati dalam

kondisi apapun, baik dalam kondisi di atas maupun dibawah.

Saya berharap kegigihan dan tekad dari usaha Pak Wagimun dapat memberikan hasil yang memuaskan. Sekian cerita kisah inspiratif dari Pak Wagimun pengusaha tape besek super dari Wonojoyo Kediri, semoga bisa menginspirasi banyak orang diluar sana yang ingin menjadi pengusaha yang hebat, tetap semangat, akhir kata saya ucapkan terima kasih.

UMKM DAN PEMBERDAYAAN MASYARAKAT
PEDESAAN
Oleh : Suminal

UMKM kini mulai menunjukkan eksistensinya di dunia usaha, keberadaannya semakin mempengaruhi perekonomian negara, dan kini mulai menjadi salah satu pilar utama perekonomian Indonesia. Dengan optimisme semakin besarnya peran UMKM, serta potensi yang benar-benar dimiliki Indonesia, maka perlu dijabarkan dan dielaborasi penerapan strategi dan program yang jelas untuk mencapai hal tersebut. Untuk mencapai tujuan tersebut diperlukan dukungan dari pemerintah dan pemangku kepentingan lainnya seperti Bank Indonesia, perbankan, lembaga keuangan non bank dan dunia usaha. Banyak UMKM di Indonesia yang kini mulai berkembang sangat pesat, salah satunya sektor UMKM bidang produk kreatif. Di saat perekonomian Indonesia menghadapi krisis multi dimensi, industri kecil menengah (UMKM) tetap eksis dan dapat berperan dalam menjalankan fungsinya baik dalam produksi barang maupun jasa di daerah mempertahankan keberadaan mereka. Hal ini cukup beralasan karena sektor usaha kecil dan menengah

(UMKM) memiliki prospek pengembangan, juga memiliki karakteristik yang berbeda dengan usaha besar dalam hal skala usaha, jumlah tenaga kerja dan kapasitas produksi, untuk memenuhi kebutuhannya. daya tahan dan ketahanan. mempertahankan kelangsungan usaha. Secara umum UMKM sendiri menghadapi dua permasalahan utama, yaitu masalah finansial dan nonfinansial (organisasi manajemen). Masalah UMKM di pedesaan seperti minimnya SDM dan bagaimana pendistribusiannya.

Masa modern ini, sebuah UMKM mampu dilaksanakan dengan tidak ada batas waktu dan ruang. Tetapi memakai jaringan dari perangkat lunak seperti internet, semua bisa melakukan investasi tanpa terkecuali. Kemajuan teknologi membuat mudah orang untuk berinvestasi dana yang mereka miliki. Aktivitas yang hasilnya akan didapatkan oleh seseorang dalam jangka pendek maupun panjang dikatakan sebagai investasi. Investasi dapat dikatakan untuk penyerahan sejumlah dana guna mendapatkan kekayaan dan keuntungan untuk sekarang ataupun yang akan datang. Pada landasannya, investasi dikategorikan sebagai sebuah pengalkasian uang dana dengan tujuannya guna mendapatkan sejumlah keuntungan di perusahaan yang akan datang.

Investasi di sini lebih mengarah ke bagaimana caranya investasikan sumber daya manusia di dalam pertumbuhan UMKM di pedesaan.

Pengertian dari istilah di atas yakni komposisi digunakan untuk mengisi pemikiran seseorang yang telah sadar dan nyata yang mana akan terkandung di dalam pemikiran manusia itu sendiri. Hal demikian akan sangat memaksimalkan suatu abstraksi pengamatan yang berisikan suatu argumen akan hal bisa diterima berasal dari landasan lingkungan dengan berbasis pancaindera yang dimilikinya dan seluruh wawasa tersebut akan diperoleh oleh seseorang tersebut sepanjang hidup seseorang yang mengenyam pengetahuan tentang investasi.

Definisi dari pengetahuan investasi itu sendiri merupakan informasi terkait penggunaan seyogianya berupa dana dimana dipunyai guna mendapat sebuah keuntungan. Demikian yang dilakukan tersebut diperolehnya dengan cara diterima dari pelbagai faktorisasi yang diserap dengan ingatan per individual. Wawssan tersebut hendaknya akan memadai jikalau mendapatkan pengoptimalan percaya diri akan adanya saham inestvasi. Adapun media masa, ekonomi, serta budaya ialah faktor-faktor yang berpengaruh terhadap

pengetahuan akan manusia yang melaksanakan investasi. Sedangkan, indikasi-indikasinya merupakan tentang wawasan guna tujuan investasi yang tercantum di dalam pasar modal. Yang dimaksud oleh motivasi investasi merupakan sebuah kondisi yang ada di dalam pribadi tokoh dimana termotivasi guna melaksanakan sebuah aktivitas-aktivitas khusus guna melaksanakan investasi.

Tiap pertambahan masa, perkembangan dunia semakin maju. Alasan itu menjadikan orang-orang dituntut untuk berinovasi guna menstimulasi dirinya sendiri. Titik temunya berakhir pada produk yang dihasilkan. Tetapi, uraian demikian bukan perkara simplistik. Butuh suatu kontemplasi panjang mengeksekusi ide *unlimited* manusia ke ranah bentuk produktif. Hingga pada akhirnya, tercetuslah istilah disrupsi. Hadir mengubah stereotip masyarakat untuk mengidentifikasi kondisi aktual melalui inovasi dan kreativitas. Pengertian demikian diharapkan masyarakat tidak termarginalisasikan oleh faktor inovasi teknologi. Bersamaan dengan hal tersebut, konsepsi mengenai Indonesia diuntungkan dengan adanya bonus demografi yaitu suatu negara dengan kondisi penduduknya lebih banyak usia produktif. Lebih jauh, jika dimanfaatkan dengan baik, bonus demografi dapat

mendorong produktivitas dan menjadi pertumbuhan ekonomi.

Momentum Indonesia dalam memanfaatkan pemuda dilakukan secara simultan terutama mahasiswa. Alasan tersebut didasarkan pada kemampuan dalam mengelola dan mengkonstruksi suatu idealisme. Idealisme berasal dari kata *ide*, bermakna berpandangan *ajeg* dan *ideal*. Idealisme menjadi modal utama yang harus dimiliki seseorang yakni menindak benar sebagai suatu kebenaran dan melahirkan kebijakan yang sebelumnya hanya ada di dalam pikiran. Intinya, idealisme tidak harus melawan arus otoritarianisme kepentingan yang bergejolak, hanya perlu melihat nilai-nilai kebenaran yang nyata. Mirisnya bonus demografi apabila diacuhkan menjadi blunder di Indonesia. Apalagi menyongsong Indonesia pada 100 tahun. Idealnya, nusantara dianggap mencapai keemasan. Tak heran sebuah tajuk perlombaan maupun seminar sering disematkan kata-kata berharmoni yakni 'Indonesia Emas 2045'. Formulasi permasalahan ialah bagaimana kita memaknai bonus demografi tersebut.

Sesuatu dapat dilakukan untuk menggenjot bonus demografi ialah menyinergiskan idealisme bonus demografi dengan teknologi sensor, interkoneksi, analisis data. Menawarkan solusi dan ide-ide "*beyond*" yang

bahkan tak terbayangkan sebelumnya. Tahun 2045 inilah menjadi harapan guna merevitalisasi industri nasional agar mampu bersaing di tingkat global. Industri di Indonesia mentransformasi di semua bidang, termasuk UMKM yang dipengaruhi oleh perkembangan pariwisata dalam pedesaan berlabel halal yang didorong untuk berkembang. Hal itu dikarenakan dalam pariwisata memainkan peranan penting dalam ekonomi dunia yang didapuk sebagai salah satu kontributor pertumbuhan lapangan kerja dan pertumbuhan ekonomi di negara manapun.

Dikutip dari *Kompas.com*, Menteri Pariwisata Arief Yahya mengatakan bahwa *cultural* dan *national resources* Indonesia selalu top 20 di dunia. Seperti yang diketahui daerah dengan wisata unik dan halal dapat mengeksitasi naiknya kunjungan wisatawan ke daerah tersebut. Oleh karena itu, dibutuhkanlah peran generasi muda untuk memprovokasi wisatawan berkunjung ke daerah secara maksimal. Sehubungan dengan hal tersebut, Indonesia masih berupaya untuk menjadikan wilayahnya sebagai salah satu target wisata masyarakat internasional yang layak saksi. Menurut UU Nomor 10 Tahun 2009 tentang kepariwisataan, destinasi pariwisata adalah kawasan geografis yang spesifik dalam satu atau lebih wilayah

administratif yang di dalamnya terdapat kegiatan kepariwisataan dan dilengkapi ketersediaan daya tarik wisata, fasilitas umum, pariwisata, aksesibilitas, serta masyarakat yang saling terkait. Tetapi, cara mengidentifikasi potensi yang dimiliki dan memformulasikan potensi daerah kadang terhambat.

Tiap daerah memang berpotensi menjadi wisata halal. Hal ini pula yang terlihat di Desa Manggis. Persoalannya adalah apakah semua daerah layak dijadikan destinasi wisata. Beberapa potensi yang mungkin saja masuk ke dalam lingkup pedesaan di antaranya, *pertama*, potensi alam. Kondisi alam yang masih asri. Selain itu, juga keindahan sumber daya alam yang berpotensi untuk dijadikan atraksi wisata alam. Berikutnya, ada mina padi yang merupakan aktivitas menanam padi secara tradisional dengan memanfaatkan genangan air sawah yang ditanami padi menjadi budidaya ikan. Potensi yang diharapkan sebagai pendukung wisatawan, yaitu diberikan materi mengenai mina padi, mempraktikkan cara membuat *bengkeng* (alat penangkap ikan tradisional) sekaligus penggunaannya. Ikan hasil tangkapan tersebut, nantinya dapat diolah dan dimakan bersama-sama di *homestay*. *Kedua*, potensi budaya misalnya di dalam desan tersebut terdapat seni di antaranya jaranan

Turonggo Yakso komunitas, *slawatan*, dan *tayub*. Ketiga, dari wisata segi pangan dan ekonomi kreatif di antaranya jamu, *enting-enting*, roti semprit dari kelapa, pengolahan minyak atsiri.

Dengan potensi yang dimilikinya, terwujudnya pedesaan sebagai desa wisata dan UMKM halal dengan identitas budaya yang kuat bukan merupakan hal yang tidak mungkin. Tetapi, untuk saat ini hal tersebut masih terkendala beerapa persoalan, antara lain belum terpetakannya potensi-potensi wisata, belum adanya inventarisasi budaya yang memadai, kurangnya kesadaran akan pentingnya identitas budaya lokal, kurangnya regenerasi atas tradisi ataupun kesenian lokal yang ada sehingga terancam punah. Untuk itu, solusi konkrit dari tim GEMPITA untuk menjadikan pedesaan sebagai destinasi wisata halal di antaranya, merancang dasar tiga paket wisata yang berbasis 3A (*Attraction, Amenity, Ancillary*). *Attraction*, meliputi mengenal sejarah tradisi, belajar tradisi, praktik, dan museum. *Amenity*, meliputi *homestay*, *photoboth*, sewa kostum, rumah produksi jaranan, area terbuka, panggung pentas, kawasan parkir, masjid. *Ancillary*, meliputi pemandu/pendamping yang mumpuni, jasa antar jemput

sesuai kesepakatan, *host family*, dan masyarakat yang ramah.

Selanjutnya, memilih paket wisata yang akan diprioritaskan, menjalankan agenda, mempublikasikan. Khusus untuk publikasi, bisa membuat *vlog*, *blog*, *instagramable*, menulis jurnal, bahkan menulis buku mengenai kearifan lokal pedesaan. Niat untuk menjadikan sebuah daerah menjadi layak wisata halal bukan perkara mudah. Namun, dengan aktualisasi idealisme **mahasiswa** dan peran generasi madani, alokasi dana desa dengan terstruktur, serta ambisi kuat dapat menjadikan daerah tersebut sebagai tujuan wisata. Bahkan, jika digarap dengan serius akan menjadi penyumbang devisa negara. Seperti tujuan masyarakat menjadikan pedesaan sebagai akselerasi *national halal center of Village East Java*. *Man jadda wa jadda*. Sebuah usaha tidak akan pernah sia-sia. *“Progress is impossible without change and those who cannot change their mind cannot change anything.”*

DIGITALISASI MARKETING BAGI PELAKU USAHA UMKM

Oleh : Suminal

Seperti yang kita ketahui bersama bahwa peran teknologi hadir sebagai solusi bagi orang-orang yang mempunyai aktivitas seperti menjalankan secara langsung aktivitasnya tanpa harus terjun di lapangan yang mana seseorang dapat melakukan pemasaran, bahkan transaksi maupun berbelanja.. Munculnya strategi komunikasi pemasaran atau yang disebut marketing communication yang sesuai dengan problematika di masyarakat saat ini mampu menyuguhkan solusi bagi perusahaan guna terhindar dari kasus kerugian promosi yang dinilai tidak efisien dan tidak efektif. Hal ini disebut juga sebagai internet marketing pada hakikatnya merupakan fasilitator komunikasi pemasaran yang mana dalam penggunaannya terdapat banyak pelanggan dan diminati. Tidak salah apabila masyarakat menganggap bahwa internet era digital dapat dikategorikan sebagai alat bantu yang begitu efisien, praktis, dan mudah di tengah sibuknya rutinitas seseorang. Oleh karena itu, di sebuah pemasaran produk baik luar jaringan maupun dalam

jaringan sebagai basisnya perlu diperkenalkan adanya strategi komunikasi penyiaran.

Dari stigma-stigma yang sudah dijelaskan di atas, sangat konkret jika para pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah atau disingkat UMKM wajib bisa menangkap peluang dengan sangat epic sehingga perkembangan usahanya menjadi lebih berkembang bahkan besar dalam jangka waktu ke depan. Alat promosilah yang memaksa mereka untuk mengenalkan produk ke tangan konsumen. Berbagai macam kegiatan bisnis besar bahkan ke ranah bisnis yang paling kecil dapat menggunakan hal tersebut untuk menjalankan usahanya. Munculnya kompetitor- kompetitor menjadi pertimbangan bagi para pelaku UMKM untuk memasuki ketatnya lingkup persaingan. Apabila hal ini sudah diterapkan, maka pasar yang dituju bisa dicapai. Selaras dengan hal tersebut, volume pendapatan akan kian mengalami peningkatan.

Digital marketing yang merupakan bagian dari dampak digital dalam aspek UMKM pada hakikatnya merupakan salah satu media pemasaran yang digandrungi masyarakat saat ini. Metode konvensional atau metode tradisional mulai ditinggalkan oleh masyarakat dan mereka mulai beralih ke pemasaran

yang berbasis digital marketing. Sebab, dengan media yang dimaksud tersebut ampu membuat transaksi dilakukan tiap waktu sehingga apa yang di program oleh para pelaku ekonomi bisa mengglobal.

UMKM melihat program pemerintah ini nampaknya harus bersiap untuk dapat mempunyai pasar dengan cakupan luas dan terjamah. Namun, untuk melalui masalah-masalah ini UMKM juga harus bersaing dengan UMKM lokal maupun pasar internasional. Permasalahan yang kompleks mengiringi hal baru yang luar biasa tersebut adalah munculnya gejala perkembangan UMKM yang tidak diimbangi dengan rendahnya produktivitas yang mana peluang UMKM tidak dapat dimaksimalkan sebab hipotesis lemahnya SDM (Sumber Daya Manusia), minimnya modal kerja, minimnya wawasan di bidang ilmu pengetahuan dan teknologi, harus ada visi dan misi bisnis serta planning yang gamblang dan mendetail. Pada intinya, masalah klasik seperti ketidakstabilan visi dan misi harus diminimalisasikan. Salah satu UMKM yang dimaksud adalah UMKM di Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah di Kabupaten Kediri yang terdiri dari UMKM sablon, keripik, dan kreasi seni.

Pada intinya, pemasaran tersebut didapatkan hasil yang positif pengaruhnya dan mengalami peningkatan atas pendapatan yang dilakukan oleh para pelaku industri UMKM di Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah di Kabupaten Kediri yang mana hal demikian mengindikasikan bahwasannya terdapat keunggulan saing sebagai akibat dari penjualan yang tinggi sepanjang tahun. Pernyataan tersebut terdapat kesinambungan dengan teori yang dicetuskan Wardhana di tahun 2015 yaitu dengan adanya taktik marketing digital, maka yang 78% punya kelebihan berkekuatan atau berpotensi produknya lebih gampang untuk dikenalkan oleh berbagai jenis UMKM.

Teknologi digital yang termaktub dalam pemasaran didefinisikan sebagai sebuah media teknologi yang cara penggunaannya adalah mengandalkan sikap inovatif dengan notabene adalah database penyalur serta mampu menjangkau pelanggan dengan waktu yang fleksibel, hemat dana/anggaran, dan dapat dilakukan sampai prosesnya secara individu. Pemasaran tradisonal dinilai lebih buruk dibanding pelaku UMKM melakukan pemasaran digital yang punya keahlian dan efisiensi. Hal yang dijelaskan oleh Walia Nabila Sa'ad yakni apabila menaruh

marketplace online dengan efek yang relevan atas tujuan label kemudahan pemasukan, sales, dan kunjungan. Hasil penelitian tersebut juga selaras dengan dengan penegasan pada teori peningkatan neoklasik Robert M. Solow dan T.W. Swan bahwa perkembangan teknologi, adanya progres energi pekerjaan, pengetahuan, dan keahlian menjadi faktor yang teramat krusial jika dibanding dengan angka jumlah bertambahnya masyarakat maupun terkumpulnya aset. Jadi, secara garis besar bukanlah kemajuan kapital yang mampu dinilai.

Karena sehubungan dengan teori, relevan, dan selaras, maka penggunaan marketplace ini dikatakan memberikan dampak yang positif bagi fluktuasi pemasukan. Kondisi ini didukung oleh hasil dari wawancara peneliti kepada pelaku UMKM di Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah di Kabupaten Kediri. Berdasarkan hasil berita atau output berita diperoleh data tentang penerapan digital pemasaran menjadikan dampak bagi pemaksimalan penjualan para pelaku UMKM di Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah di Kabupaten Kediri. Dampak positifnya ialah pemasukan atau pendapatan mereka sepanjang tahun 2023 ini mengalami peningkatan yang signifikan. hal ini dapat

disaksikan dari bukti arsip yang telah ditunjukkan dan wawancara.

Dampak dari pemasaran digital ini menunjukkan adanya kemudahan secara global kepada berbagai produk yang ditawarkan oleh para pelaku UMKM di Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah di Kabupaten Kediri yang mana hal ini merupakan hal yang primer/pokok jika berdasarkan rantai kegiatan bisnis yang telah berkecimpung pada bidang produk maupun jasa.

**POTENSI DAN MANFAAT TAHU KUNING SEBAGAI
INOVASI PRODUK PANGAN LOKAL DI DESA
WONOJOYO KEDIRI**

Oleh :Dina Amalia Riska

Bagi masyarakat Indonesia, khususnya daerah Jawa pastinya sudah tidak asing dengan tahu kuning. Tentu saja, olahan tahu ini berasal dari kota Kediri, Jawa Timur. Wonojoyo merupakan salah satu nama desa yang terletak di kecamatan gurah kabupaten Kediri, desa Wonojoyo terdiri dari enam dusun diantaranya Dusun Ngrancangan, Krajan Lor, Krajan Kidul, Krajan Timur, Drangin, dan Kebonagung. Desa wonojoyo merupakan daerah pertanian yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani,peternak,pengusaha,maupun PNS.

Kegiatan perekonomian Desa wonojoyo dalam rangka menunjang kebutuhan pokok dan kebutuhan lainnya salah satunya berasal dari sektor pertanian serta peternakan antara lain padi, jagung, kacang-kacangan, peternakan ayam, bebek dan sapi.

Tahu adalah makanan yang terbuat dari kedelai. Tahu Kuning yang oleh masyarakat Kediri disebut Tahu Takwa merupakan salah satu produk unggulan Kota Kediri. Tahu pada umumnya berwarna putih, tetapi Tahu

Kediri justru berwarna kuning sehingga sering disebut dengan nama Tahu Kuning. Tahu Kuning Kediri memiliki kekhasan tersendiri dibanding dengan tahu-tahu dari daerah lain. Tahu Kuning Kediri berasa gurih, padat, kenyal, dan tahan hingga beberapa hari. Tahu Kediri ini dapat langsung dimakan tanpa harus digoreng atau dimasak terlebih dahulu. Tahu yang mulai diproduksi sejak tahun 1912-an itu kini menjadi salah satu oleh-oleh khas Kota Kediri.

Manfaat dari UMKM Tahu Kuning di Wonojoyo, Kediri adalah sebagai berikut:

1. Penciptaan lapangan kerja: UMKM tahu kuning menjadi sumber penghasilan bagi banyak masyarakat setempat. Mereka tidak hanya mempekerjakan penduduk setempat, tetapi juga memberdayakan petani lokal dengan membeli bahan baku tahu kuning dari mereka.
2. Meningkatkan perekonomian lokal: UMKM tahu kuning memberikan kontribusi signifikan terhadap pendapatan desa. Mereka membayar pajak dan menyumbangkan pendapatan kepada pemerintah daerah, yang secara langsung mempengaruhi pembangunan infrastruktur dan pelayanan publik.

3. Pelestarian budaya lokal: Tahu kuning merupakan warisan budaya desa Wonojoyo, Kediri. Melalui produksi dan penjualan tahu kuning, UMKM ini turut serta dalam melestarikan budaya lokal dan menjaga kearifan lokal yang unik.
4. Promosi pariwisata: UMKM tahu kuning dapat menjadi daya tarik wisata kuliner bagi pengunjung. Wisatawan dapat mencicipi tahu kuning yang autentik dan mempelajari proses pembuatannya, sehingga meningkatkan kunjungan pariwisata ke desa Wonojoyo.

Tahu merupakan salah satu produk pangan yang sangat populer dan sering dikonsumsi oleh masyarakat Indonesia. Kehadirannya menjadi pelengkap dalam hidangan nasi, mi, dan menu-menu lainnya. Salah satu jenis tahu yang sedang menjadi tren saat ini adalah tahu kuning. Tahu kuning memiliki karakteristik berbeda dengan tahu biasa, baik dari segi rasa, tekstur, maupun penampilan yang menarik. Dalam essay ini, akan dibahas potensi dan manfaat tahu kuning sebagai inovasi produk pangan lokal.

Proses pengolahan tahu kuning dimulai dengan pembuatan susu kedelai yang kemudian difermentasi menggunakan ragi kuning. Fermentasi ini memberikan

warna kuning pada tahu, memberikan citarasa yang unik, dan meningkatkan kandungan nutrisi. Setelah proses fermentasi, susu kedelai kemudian dipanaskan dan dicetak menjadi tahu kuning yang kenyal dan lembut. Proses pengolahan yang relatif sederhana ini memungkinkan para pelaku usaha kecil dan menengah dapat menghasilkan tahu kuning dengan biaya yang terjangkau.

Tahu kuning merupakan salah satu inovasi produk pangan lokal yang memiliki potensi yang besar. Berikut ini adalah beberapa potensi dan manfaat dari tahu kuning sebagai inovasi produk pangan lokal:

1. Keanekaragaman bahan baku: Tahu kuning dapat dibuat dari berbagai jenis bahan baku, seperti biji kedelai, kacang hijau, atau bahan organik lainnya. Hal ini memberikan peluang bagi petani atau produsen lokal untuk mengoptimalkan hasil panen mereka dan menambah pendapatan.
2. Nilai gizi yang tinggi: Tahu kuning mengandung protein nabati, serat, kalsium, dan zat besi. Dalam konsumsi yang tepat, tahu kuning dapat memberikan nutrisi yang penting bagi tubuh manusia.

3. Alternatif makanan untuk vegetarian: Tahu kuning dapat menjadi sumber protein nabati yang baik untuk mereka yang menjalani pola makan vegetarian atau vegan. Produk ini berperan penting dalam menyediakan makanan yang sehat dan bergizi tanpa harus menggunakan bahan dari hewan.
4. Peluang bisnis: Dengan meningkatnya popularitas makanan sehat dan vegan, tahu kuning dapat menjadi peluang bisnis yang menjanjikan bagi produsen lokal. Produk ini dapat diolah menjadi berbagai macam olahan makanan seperti tumis, bakso, atau sate tahu.
5. Pemberdayaan masyarakat lokal: Produksi dan pengolahan tahu kuning dapat melibatkan masyarakat desa atau wilayah sekitar, sehingga memberikan dampak positif bagi perekonomian lokal. Selain itu, produksi tahu kuning juga bisa membantu melestarikan kearifan lokal dan tradisi kuliner daerah.
6. Pengurangan limbah: Selama proses pembuatan tahu kuning, air limbah yang dihasilkan dapat dimanfaatkan sebagai pupuk organik untuk pertanian. Hal ini membantu mengurangi limbah-

produksi dan memberikan manfaat untuk pertanian lokal.

7. Promosi wisata kuliner: Tahu kuning dapat menjadi salah satu daya tarik wisata kuliner, khususnya bagi wisatawan yang ingin mencoba makanan lokal khas daerah tersebut. Hal ini dapat memberikan dampak positif pada pariwisata lokal dan kesejahteraan masyarakat setempat.

Tahu kuning memiliki manfaat yang tidak kalah pentingnya. Pertama, tahu kuning kaya akan protein nabati, yang penting untuk pertumbuhan, memperbaiki jaringan tubuh, dan menjaga kesehatan otot. Kandungan protein yang tinggi membuat tahu kuning dianggap sebagai sumber protein nabati yang baik bagi para vegetarian dan vegan. Kedua, tahu kuning mengandung serat yang membantu melancarkan pencernaan dan mengurangi risiko terkena penyakit usus. Selain itu, tahu kuning juga kaya akan kalsium dan fosfor, yang baik untuk kesehatan tulang dan gigi.

Dengan potensi dan manfaatnya yang besar, pengembangan tahu kuning sebagai inovasi produk pangan lokal diharapkan dapat memberikan kontribusi yang signifikan bagi perekonomian lokal, pemberdayaan masyarakat, dan keberlanjutan lingkungan.

**POTENSI DAN MANFAAT UMK KRIPIK SINGKONG
DALAM MENDORONG PERTUMBUHAN EKONOMI
LOKAL DI DESA WONOJOYO**

Oleh:Dina Amalia Riska

Keberadaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Indonesia menjadi faktor pendorong dalam terciptanya pembangunan ekonomi nasional. Perkembangan usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) menarik perhatian yang lebih serius dari berbagai kalangan baik pemerintah ataupun masyarakat umum, hal ini tidak terlepas dari peran UMKM dalam penyerapan tenaga kerja, sumbangan pendapatan nasional (GDP) dan ketahanan UMKM terhadap berbagai gejolak.

Usaha Mikro Kecil (UMK) merupakan salah satu sektor ekonomi yang memberikan kontribusi besar dalam mendorong pertumbuhan ekonomi suatu daerah. Salah satu bentuk UMK yang sedang populer saat ini adalah kripik singkong. Kripik singkong merupakan makanan ringan yang terbuat dari singkong yang diiris tipis kemudian digoreng hingga renyah.

Produk olahan singkong ini dapat memberikan nilai tambah bagi masyarakat dimana dengan adanya produk olahan tersebut bahan mentah dari ubi kayu yang dapat

diolah menjadi sumber pemasukan baru buat masyarakat karena melihat potensi dari singkong tersebut sangat baik untuk diolah dari segi nutrisinya maupun dari kandungan karbohidratnya.

Wonojoyo merupakan salah satu nama desa yang terletak di kecamatan guruh kabupaten Kediri, desa Wonojoyo terdiri dari enam dusun diantaranya Dusun Ngrancangan, Krajan Lor, Krajan Kidul, Krajan Timur, Drangin, dan Kebonagung. Desa wonojoyo merupakan daerah pertanian yang mayoritas penduduknya berprofesi sebagai petani,peternak,pengusaha kecil ,maupun PNS.

Kegiatan perekonomian Desa wonojoyo dalam rangka menunjang kebutuhan pokok dan kebutuhan lainnya salah satunya berasal dari sektor pertanian serta peternakan antara lain padi, jagung, singkong/ubi, peternakan ayam, bebek dan sapi.

Kripik singkong memiliki potensi sebagai produk unggulan lokal karena bahan dasarnya yang mudah didapatkan dan proses produksinya yang sederhana. Singkong adalah salah satu tanaman yang cukup melimpah di berbagai daerah di Indonesia, sehingga dapat menjadi bahan baku utama untuk produksi kripik singkong. Selain itu, proses produksinya tidak terlalu rumit sehingga dapat dilakukan oleh UMK dengan modal yang terjangkau.

Hal ini memungkinkan UMK kripik singkong untuk berkembang dengan cepat dan memberikan kontribusi signifikan bagi pertumbuhan ekonomi lokal.

Kripik singkong merupakan makanan ringan yang memiliki daya tarik baik di pasar lokal maupun global. Di tingkat nasional, masyarakat Indonesia memiliki minat yang tinggi terhadap makanan ringan tradisional seperti kripik singkong. Selain itu, kripik singkong telah menembus pasar internasional dengan menjadi salah satu camilan paling disukai oleh wisatawan asing yang berkunjung ke Indonesia. Hal ini memberikan peluang besar bagi UMK kripik singkong untuk meningkatkan penjualan dan merambah pasar yang lebih luas, yang pada akhirnya akan berdampak positif pada pertumbuhan ekonomi lokal.

Salah satu manfaat utama dari UMK kripik singkong adalah menciptakan peluang kerja bagi masyarakat sekitar. Proses produksi kripik singkong membutuhkan tenaga kerja yang tidak terlalu terampil, sehingga dapat memberikan kesempatan kerja bagi banyak orang di berbagai tingkatan pendidikan. Dengan adanya peluang kerja yang tercipta, pengangguran dapat berkurang dan pendapatan masyarakat akan meningkat,

sehingga secara keseluruhan dapat membantu mendorong pertumbuhan ekonomi lokal.

UMK kripik singkong juga memberikan manfaat ekonomi langsung kepada masyarakat di sekitarnya, terutama dalam hal peningkatan pendapatan ekonomi rumah tangga. Dengan memproduksi dan menjual kripik singkong, masyarakat dapat memperoleh penghasilan tambahan yang dapat digunakan untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari.

melalui pembuatan keripik singkong, maka diharapkan ada peningkatan pemahaman masyarakat tentang nilai tambah suatu produk pertanian, terbentuknya jaringan pasar produk keripik singkong di lingkungan desa wonojoyo.

UMKM TAPE SINGKONG DI DESA WONOJOYO

Oleh : Fiska Dewi Nur'Aini

Saya (Fiska Dewi Nur'Aini) mahasiswi semester akhir yang mempunyai kewajiban menjalani tugas akhir yaitu Kuliah Kerja Nyata atau KKN. Kuliah Kerja Nyata merupakan pengabdian yang ada di lingkungan masyarakat yang harus mempunyai program kerja untuk memajukan sebuah desa. Program Kerja dibuat oleh semua mahasiswa per kelompok divisi masing-masing yang bertujuan untuk mempermudah melakukan kegiatan Kuliah Kerja Nyata. Sebelum melakukan kegiatan program kerja kami melakukan persetujuan ke Kepala Desa atau Warga sekitar apakah bisa menerima program kerja yang mahasiswa buat. Lokasi kelompok KKN saya berada di Dusun Ngrancangan Desa Wonojoyo Kecamatan Gurah Kabupaten Kediri. Perjalanan dari Kota Tulungagung ke Desa Wonojoyo kurang lebih sekitar 1 jam bila ditempuh menggunakan motor. Perjalanan menuju Wonojoyo melewati Aloon-aloon Kediri, setelah beberapa kilo meter kita akan melewati monumen SLG (Simpng Lima Gumul) khas daerah Kediri. Pemandangannya sangat menyejukkan mata membuat perjalanan menyenangkan. Sebelum

KKN dimulai, beberapa anggota ada yang *survey* ke lokasi untuk memastikan apakah sudah ada posko yang disediakan di desa atau belum. Sampainya disana anggota yang ditugaskan meng *survey* lokasi langsung menuju ke balaidesa untuk memastikan. Karena posko tidak disediakan oleh desa, maka teman-teman mencari posko terdekat untuk memudahkan melakukan kegiatan KKN dengan mudah.

Setelah itu H-2 Pembukaan Kuliah Kerja Nyata di Kecamatan Gurah, kelompok kami memutuskan berangkat ke Desa Wonojoyo bersama-sama. Titik kumpul pemberangkatan di depan UIN Sayyid Ali Rahmatullah. Teman-teman berangkat menggunakan motor dan barang-barang diangkut menggunakan pick up agar memudahkan teman-teman berkendara ke Posko yang ada di Desa Wonojoyo. Setelah sampai di lokasi, teman-teman menurunkan barang- barang yang ada di pick up dan beres-beres tempat lokasi. Setelah selesai berberes teman-teman istirahat sebentar dan kelompok kami mengadakan rapat untuk kelancaran program kerja. Setelah itu habis magrib kelompok kami mengadakan tahlil agar diberi keselamatan dan kelancaran saat menjalani tugas Kuliah Kerja Nyata di Desa Wonojoyo.

H-1 satu pembukaan kita melakukan perkenalan diri agar semakin akrab karena anggota kami beda program studi dan beda fakultas. Setelah itu kita rapat lagi untuk membahas program kerja dan membagi beberapa anggota untuk mempermudah menjalankan program kerja. Salah satu contoh program kerja di devisi publikasi yaitu melakukan sosialisasi pendalaman sertifikasi Halal di Balaidesa Wonojoyo. Setelah selesai rapat kami siap-siap belanja sayur untuk masak sore sesuai jadwal masak.

Pembukaan Kuliah Kerja Nyata di Kecamatan Gurah dilaksanakan pada tanggal 20 Juli 2023. Alhamdulillah pembukaan Kuliah Kerja Nyata lancar tidak ada hambatan. Hasil mengikuti pembukaan di Desa Wonojoyo mayoritas Pelaku Usaha Tape. Program Kerja kami di bidang ekonomi yaitu melakukan kunjungan UMKM di tempat Bapak Suraji warga RT/RW 003/001 produksi Tape Singkong. Tape singkong yaitu makanan yang dibuat dari fermentasi singkong. Rasa dari tape singkong manis sedikit asam dan berwarna kuning. Pak Suraji berjualan di Pasar Ngringing. Pasar Ngringing merupakan salah satu pasar di Kediri. Tepatnya di daerah Jl. Raya Gringing No. 24, Santren Kidul, Cerme, Kec. Grogol, Kabupaten Kediri, Jawa Timur. Tape Singkong Pak Ahmad mempunyai rasa yang khas yaitu rasanya lebih manis daripada tape singkong lainnya dan memiliki ketahanan sekitar 3-4 hari bahkan bisa lebih

apabila penyimpanannya benar.

Proses pembuatan tape singkong cukup mudah yaitu Pertama kupas singkong dan cuci bersih lalu dipotong sesuai selera. Setelah itu kukus singkong hingga matang. Habis itu tiriskan dan didiamkan sampai singkong dingin. Tumbuk ragi tape hingga halus lalu taburkan ke singkong hingga rata. Selanjutnya pindahkan dan tata singkong di wadah plastik yang memiliki penutup, terakhir simpan di dalam lemari makan yang gelap dan simpan ditempat hangat. Tunggu hingga matang, biasanya selang 2-3 hari tape singkong akan matang dengan sempurna dan dapat dinikmati. Tape singkong dijual menggunakan plastik ataupun besek. Tape singkong dijual dalam keadaan matang dan ada juga yang masih mentah sehingga konsumen bisa membelinya saat ini walaupun dibutuhkannya tidak dalam waktu dekat. Tape singkong milik Pak Suraji ini merupakan UMKM unggulan yang dapat berpotensi apabila dikembangkan dengan baik. Tape singkong ini memiliki keunggulan yaitu, tahan lama sekitar 3-4 harian, wadahnya terbuat dari besek sehingga cocok digunakan sebagai oleh-oleh, rasanya manis, singkong yang digunakan adalah singkong pilihan sehingga kualitasnya tidak perlu diragukan lagi.

Dari kunjungan yang dilakukan oleh kelompok kami, banyak sekali informasi yang kami dapat tentang tape. Pak

Suraji belum melakukan pemasaran melalui media online yang membuat pemasaran kurang maksimal. Pemasaran yang dilakukan Pak Suraji secara *offline* yaitu penjualannya di Pasar Nggringing saja. Mengingat sekarang serba digital, sangat disayangkan jika penjualan Pak Suraji tidak melakukan pemasaran online. Kelompok kami membantu produk Pak Suraji melakukan pemasaran *online*. Pertama kita mencoba untuk memfoto produk terlebih dahulu dan membuat stiker yang melambangkan produk tape singkong yang harus diperjelas untuk memperkenalkan tape pada masyarakat. Kami juga membuat promosi pada laman *facebook* dengan membuat postingan maupun *story* dan kami mencantumkan alamat dimana Pak Suraji berjualan atau nantinya bisa melakukan COD (*Cash On Delivery*) pertemuan penjual dan pembeli disuatu tempat.

Semoga dengan bantuan ini produk Pak Suraji semakin laris dan terkenal di kalangan masyarakat. Dari adanya kunjungan ini saya menjadi sadar bahwa kita sebagai mahasiswa harus ikut aktif didalamnya agar bisa membantu masyarakat lebih unggul. Kita harus sigap dalam membantu dan harus melek dengan teknologi. Tanggung jawab dan rasa berkorban bagi masyarakat harus timbul dalam diri masing-masing mahasiswa.

UMKM KRIPIK SINGKONG DI DESA WONOJOYO

Oleh : Fiska Nur Aeni

KKN atau Kuliah Kerja Nyata merupakan salah satu bentuk pengabdian seorang mahasiswa perseorangan maupun kelompok dalam mengabdikan di lingkungan masyarakat dalam kurun waktu paling sedikit 1 bulan. Dimana setiap kelompok harus membuat program kerja yang efisien untuk membantu dan membangun sebuah desa lebih maju. Program kerja ini nantinya yang akan mengiringi setiap langkah mahasiswa dalam menjalani Kuliah Kerja Nyata. Sebelum mengadakan KKN, Kampus biasanya akan memberikan pilihan desa yang ingin dituju terlebih dahulu. Sehingga mahasiswa akan memilih dengan sistem siapa cepat dia dapat. Desa yang ditawarkan oleh kampus biasanya berada di daerah yang lumayan pelosok dan jauh dari kota. Tetapi KKN di gelombang 2 ini tempatnya tidak terlalu terpelosok dan jarak dari kota pun bisa terbilang dekat untuk memudahkan melakukan tugas yang diberikan. KKN gelombang 2 ini bertema Berbasis Penguatan Industri Halal.

Saya memilih lokasi KKN di Dusun Ngrancangan, Desa Wonoyojo, Kecamatan Gurah, Kabupaten Kediri. Lokasi saya KKN dekat sekali dengan Wisata Monumen Simpang Lima Gumul. Dan tempat tinggal saya sama lokasi

KKN cukup dekat, tempat tinggal saya ada di Kedungwaru Tulungagung. Perjalanan dari Tulungagung ke Kediri sekitar 1 jam ditempuh dengan motor dari Stadion Rejoagung ke lokasi KKN.

Sebelum tanggal pemberangkatan yang dijadwalkan oleh kampus, ada beberapa anggotayang survey ke tempat untuk mencari posko yang akan ditinggali oleh teman-teman KKN. Akhirnya survey membuahkan hasil dan sampai sana teman-teman yang mencari posko mendapatkan tempat yang strategis yang lumayan dekat dengan balai desa Wonojoyo dan juga Kecamatan Gurah. Saya dan teman-teman berangkat bersama ke Kediri dan titik kumpulnya berada di depan UIN Sayyid Ali Rahmatullah. Untuk barang-barangnya anggota kami menyewa pick up agar memudahkan teman-teman saat berangkat ke Kediri. Setelah sampai di Posko teman-teman langsung membereskan barang-barang yang dibawa mobil pick up dan bersih-bersih posko. Setelah semuanya bersih, kami mengadakan rapat bersama. Rapat awal diadakan untuk perkenalan antar anggota dengan tujuan untuk mempererat persaudaraan. Setelah sesi perkenalan dulalui, selanjutnya rapat membahas program kerja dan Istirahat. Setelah istirahat cukup, teman-teman mengadakan tahlil bersama agar diberi keselamatan dan kemudahan dalam menjalani KKN di Desa Wonojoyo.

Program kerja yang akan diadakan dalam beberapa hari ini adalah Kunjungan UMKM. UMKM atau Usaha Mikro Kecil Menengah adalah usaha ekonomi produktif yang independen atau berdiri sendiri baik yang dimiliki perorangan atau kelompok dan bukan sebagai badan usaha cabang dari perusahaan utama. UMKM ini tentunya sangat membantu dalam pertumbuhan ekonomi suatu negara. Semakin banyak UMKM berdiri maka dapat dikatakan ekonomi di suatu daerah terbelah baik. Di Dusun Ngrancangan sendiri, lumayan banyak berdiri UMKM. Salah satunya adalah UMKM Kripik Singkong milik Pak Supratman Warga RT 04 RW 01. UMK Kripik Singkong merupakan inovasi yang mengubah paradigma tradisional dalam pembuatan kripik singkong. Biasanya, proses pembuatan kripik singkong dilakukan secara manual dengan penggunaan bahan-bahan dasar yang sederhana. Namun, dengan adanya UMK Kripik Singkong, proses ini mengalami transformasi yang signifikan dengan meningkatkan kualitas dan efisiensi produksi. UMK ini adalah kunci utama dalam menciptakan rasa dan tekstur yang sempurna pada kripik singkong.

Penerapan UMK dalam proses produksi memungkinkan pembuat kripik untuk mencapai konsistensi yang tinggi dalam rasa dan tekstur pada setiap potongan kripik. Selain itu, UMK Kripik Singkong juga melibatkan teknologi penggorengan modern yang memastikan setiap

potongan kripik digoreng dengan sempurna. Keakuratan suhu dan waktu penggorengan yang diatur dengan presisi memainkan peran penting dalam mendapatkan rasa yang optimal pada kripik. Teknologi ini tidak hanya meningkatkan rasa, tetapi juga memastikan kualitas kripik yang konsisten dari setiap produksi. Kripik Singkong Pak Supratman ini dipasarkan dengan menitipkan hasil produksinya ke warung-warung, dipasar dan keliling. Kripik singkong di kemas di dalam plastik. Kami mencoba membantu Pak Supratman dalam penjualan dengan menggunakan media online dan membuat label kripik singkong agar bisa dikenal oleh banyak masyarakat. Kripik singkong Pak Supratman memiliki tekstur yang lebih renyah dan rekat serta memiliki ketebalan yang seragam

Setiap hari Pak Supratman memproduksi kripik singkong 80 kg singkong. Pembuatan kripik singkong dibuat di kediaman Bapak Supratman sendiri Pembuatan kripik singkong yaitu yang pertama singkong dikupas terlebih dahulu lalu dicuci dengan air sampai benar-benar bersih. Setelah itu singkong diiris tipis-tipis dengan alat pemotong supaya hasilnya sama dan seukuran. Masukkan kapur sirih kedalam air rendam singkong yang sudah diiris tipis kedalam air kapur sirih. Setelah itu masukkan bumbu yang sudah dihaluskan kedalam rendaman singkong. Lalu aduk rata diamkan selama 1 jam singkong yang sudah direndam

lalu angkat dan tiriskan sampai benar-benar kering tanpa dijemur dibawah sinar matahari. Panaskan minyak diatas api sedang lalu goreng singkong yang yang sudah kering tunggu sampai matang sambil sedikit diaduk, angkat tiriskan masukkan singkong yang sudah matang kedalam toples dan siap dipacking.

Dari kunjungan yang telah kami lakukan, ada banyak pelajaran dan wawasan yang kami dapat. Kami menjadi tahu bagaimana berwirausaha secara konsisten dan mementingkan kualitas produk. Kami juga membantu Pak Supratman untuk menjual produknya melalui media online. Mengingat sekarang ini media online sangat digandrungi oleh masyarakat, jadi tidak ada salahnya jika kami membantu dalam proses pemasaran dan promosi. Dengan bantuan ini kami berharap peroduk Pak Supratman lebih dikenal oleh banyak kalangan masyarakat. Ketika pandemi sudah selesai, kegiatan masyarakat telah normal seperti semula. Bidang perekonomian masyarakat secara signifikan mulai kembali tumbuh dan berkembang. Salah satunya pada sektor UMKM yang terkena dampak paling besar selama covid-19. Sertifikasi halal menjadi instrumen penting dalam keberlanjutan bisnis dan upaya penguatan UMKM. Pengaruh positif akan berdampak pada penjualan dan omset UMKM.