



RAGAM KARYA & CERITA

dari

DESA NUSANTARA

**Antologi Essay KKN VDR-072
IAIN Tulungagung 2021**



RAGAM KARYA & CERITA DARI DESA NUSANTARA

ANTOLOGI ESSAY KKN VDR-072 IAIN TULUNGAGUNG 2021



AUSY MEDIA

Jl. Mayor Sujadi Timur

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

Jawa Timur, Telp. +6287886122223

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

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

RAGAM KARYA & CERITA DARI DESA NUSANTARA

ANTOLOGI ESAI KKN VDR-072 IAIN TULUNAGGUNG 2021

ISBN: _____

vii + 153 hlm.; 14,8 x 21 cm
Cetakan Pertama, Februari 2021

© Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang, 2021

Tim Penulis: Kudori, Zulva, Binti, Firda, Sofia, Laili, Riyan, Jazuli, Elifia, Septin, Dewi Nuria, A'ni, Dialis, Dwi Rizkita, Nafisa, Ismi, Dwi Ratna, Fifi, Hadi, Hayyin, Dewi Kusnia, Diana, Alfina, Indah, Dwi Wulan, Bisarotul, Idamatul, Eka, Dewi Setia, Ruddat, Azizi, Sevia, Tatik, Dimas, Dina, Ajeng
Editor: Tim Divisi Antologi KKN VDR 072 2021
Perancang sampul: Septin Kurnia Prasanti
Penata letak: Tim Divisi Antologi KKN VDR 072 2021

Penerbit
AUSY MEDIA
Jl. Mayor Sujadi Timur
RT/RW 02/03, Kel. Plosokandang, Kec. Kedungwaru, Kab. Tulungagung, Prov. Jawa Timur, Telp. +6287886122223
Email : ausypublisher@gmail.com/cs@ausymedia.id
Website: <https://ausymedia.id/>

Hak cipta yang dilindungi
Undang-undang pada : Penulis
Hak penerbitan pada : CV Ausy Media
Dicetak oleh : CV Ausy Media
Dilarang memperbanyak sebagian atau seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari penerbit.

Isi bukan tanggung jawab penerbit CV. Ausy Media.

Kata Pengantar

Puji syukur kami panjatkan kehadirat Tuhan Yang Maha Esa. Berkat limpahan karunia-Nya, kami dapat menyelesaikan penulisan buku Antologi Ragam Karya & Cerita dari Desa Nusantara. Tak lupa terima kasih kami sampaikan kepada:

1. Prof. Dr. Maftukhin, M.Ag. selaku Rektor IAIN Tulungagung.
2. LP2M IAIN Tulungagung yang telah menyusun serangkaian kegiatan KKN Virtual Dari Rumah tahun ini.
3. Dr. Hj. Sulistyorini, M.Ag. selaku dosen pembimbing lapangan kelompok KKN Virtual Dari Rumah-LP2M012021072.
4. Teman-teman kelompok KKN Virtual Dari Rumah-LP2M012021072 yang telah bekerja sama untuk menyelesaikan buku ini.
5. Narasumber yang sudah bersedia membagi ilmunya kepada kami.
6. Serta pihak-pihak lain yang tidak bisa kami sebutkan satu-persatu.

Dalam penyusunan buku Antologi Ragam Karya & Cerita dari Desa Nusantara ini, para penulis telah berusaha semaksimal mungkin. Namun sebagai manusia biasa, penulis tidak luput dari kesalahan dan kekhilafan baik dari segi teknik penulisan maupun tata bahasa. Maka dari itu kami mohon maaf yang sebesar-besarnya apabila karya ini jauh dari kata sempurna.

Kami menyadari tanpa arahan dari dosen pembimbing lapangan serta masukan-masukan dari berbagai pihak, tidak mungkin kami dapat menyelesaikan buku antologi Ragam Karya & Cerita dari Desa Nusantara ini. Buku ini disusun sedemikian rupa semata-mata untuk membangkitkan minat baca masyarakat dan menjadi pembuka wawasan tentang keberagaman potensi desa berbagai daerah di Indonesia serta sebagai motivasi dalam berkarya, khususnya karya tulis. Untuk itu penulis hanya bisa menyampaikan

terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang terlibat, sehingga kami bisa menyelesaikan buku Antologi Ragam Karya & Cerita dari Nusantara ini.

Demikian semoga karya tulis ini dapat bermanfaat bagi penulis khususnya dan para pembaca pada umumnya.

Tulungagung, 13 Februari 2021

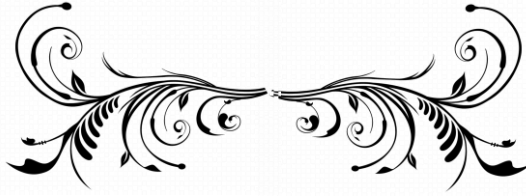
Penulis

Daftar Isi

Cover Luar	
Cover Dalam.....	i
Katalog	ii
Kata Pengantar	iv
Daftar Isi.....	vi
Geliat UMKM di Desa Baruharjo Durenan Trenggalek.....	1
Potensi Lahan Pertanian dalam Menjamin Kelangsungan Hidup	
Masyarakat di Desa Ngrami Kecamatan Sukomoro Kabupaten Nganjuk	3
Potret UMKM Jajanan Ringan Hasil Kreatifitas Masyarakat Desa Sukorejo Kulon.....	7
UMKM di Desa Ringinanom : Ternak Ayam Petelur.....	11
UMKM Membangun Desa.....	15
Di Pati, Ketoprak Tak Mati ; Ketoprak Wahyu Budoyo Karya Seni Yang Dilestari.....	19
'Pretes Brambang' sebagai Lapangan Pekerjaan bagi Masyarakat Desa Sumber Pancur, Kecamatan Kepung, Kabupaten Kediri, Jawa Timur	23
Essay Potensi Desaku Tercinta, Desa Punjul Kecamatan Karangrejo Tulungagung.....	26
PKBM Sinar Pagi dari Pendidikan Menuju Pemberdayaan Ekonomi.....	31
Magot, si Kecil yang Mengatasi Masalah tanpa Masalah.....	36
Padeling Mendongkrak Ekonomi Warga Desa Karangsoke. 40	
Menelisik Kampung Inggris Pare (Desa Tulungrejo Kecamatan Pare Kabupaten Kediri).....	44
Sistem Online KKN dalam Upaya Mengangkat Potensi Desa Bandung.....	48
Hidden Potensial: Eksistensi Desa Dibalik Hutan Belantara	52

Potensi Sektor Pertanian dalam Menjamin Kesejahteraan Masyarakat di Desa Siraman Kecamatan Kesamben Kabupaten Blitar	56
Essai Individu Tema Potensi Desa atau UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah).....	60
Kolam Pemancingan Tirta Alam Dusun Nanggung Desa Banjaranyar Kecamatan Kras Kabupaten Kediri	64
Potensi UMKM Desa Tanjungsari Kecamatan Karangrejo	68
Budidaya Jamur Tiram Sebagai Salah Satu Potensi Ekonomi Di Desa Tanjungsari	72
Potensi Garam dalam Mengembangkan Desa Marengan	76
Potensi Desa Karanggayam.....	80
Potensi UMKM Desa Tanjung	84
Menggali Potensi Wisata Pantai Gemah (Desa Tanggulkundung Kecamatan Besuki Kabupaten Tulungagung)	88
Potensi Desa Sebagai Penggerak Roda Ekonomi di Desa Pojok Kecamatan Wates Kabupaten Kediri.....	92
Multi-Sektoral di Desa Sukorejo.....	96
Potensi Perekonomian UMKM yang ada di Desa Karobelah	100
Potensi UMKM	104
Potensi Ekonomi Kerakyatan Berbasis Ekonomi Kreatif di Desa Ariyojeding Rejotangan	108
Potensi UMKM Perikanan Bapak Kiyai Tohir Mustajab di Dusun Bandil Desa Tanjung Kecamatan Kalidawir	112
Kecap Purnama Cap 2000, Produk Lokal Penjelajah Pasar..	117
Potensi Desa Girirejo	121
Potensi Industri Genteng dan Batu Bata Kering dalam Peningkatan	
Standar Ekonomi Masyarakat di Desa Sumberejo Kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek.....	125
Kondisi Potensi Desa Karangtalun Kecamatan Kras Kabupaten Kediri Saat Pandemi Melanda Negeri.....	131
UMKM Desa Way Jepara, Lampung Timur	138

Bisnis Kopi dalam Masa Pandemi.....	142
Reyeng: Kerajinan Bambu Penyambung Hidup Masyarakat Desa Margomulyo.....	146
Penutup.....	150



GELIAT UMKM DI DESA BARUHARJO DURENAN TRENGGALEK

Oleh: A'ni Sovia Agustina

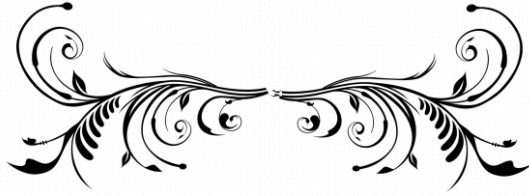
Berbicara mengenai UMKM, Desa Baruharjo merupakan salah satu desa dengan berbagai macam usaha potensial yang digeluti masyarakatnya. Desa Baruharjo tepatnya berada di kecamatan Durenan, Kabupaten Trenggalek, Jawa Timur. Sekaligus merupakan pintu gerbang masuk Kota Trenggalek.

Seperti yang telah diungkapkan sebelumnya, bahwasannya di Desa Baruharjo ini terdapat bukan hanya satu jenis UMKM melainkan beberapa jenis. Diantaranya yang paling terkenal sejak dahulu adalah industri genteng. Namun seiring berjalannya waktu, industri genteng mulai tergusur oleh beberapa UMKM lainnya seperti halnya Bengkel Las, hingga Cetak Loster (Angin-angin/ventilasi). Jika dahulu perekonomian masyarakat desa Baruharjo berpusat pada industri Genteng, maka lambat laun seiring persaingan ketat di bidang bisnis properti yang menuntut adanya variasi bahan baku. Sehingga memunculkan persaingan antar pengrajin genteng.

Dulu, ketika industri genteng masih marak di Desa Baruharjo. Bahkan beberapa industri rumahan sudah berani merekrut 10 hingga 20 tetangga sebagai karyawannya. Layaknya usaha yang berskala menengah dengan disertai aturan/tata tertib ketat yang harus ditaati oleh karyawannya. Kemudian untuk usaha Loster

sendiri juga tersebar di beberapa tempat dengan jarak yang lumayan berdekatan. Usaha ini juga berskala menengah dengan beberapa karyawan dan tempat produksi yang lumayan luas. Bahkan beberapa telah berbadan usaha UD. Sedangkan usaha Bengkel Las sendiri juga banyak ditekuni oleh masyarakat Desa Baruharjo. Bahkan ada salah satu bengkel las yang telah berbadan usaha CV.

Melihat banyaknya potensi usaha yang dapat berkembang di wilayah Desa Baruharjo, seharusnya juga mendorong pemerintah setempat untuk lebih aktif membantu masyarakat pengrajin untuk dapat maju dan mencapai kesejahteraan baik itu melalui sosialisai maupun pelatihan



POTENSI LAHAN PERTANIAN DALAM MENJAMIN KELANGSUNGAN HIDUP MASYARAKAT DI DESA NGRAMI KECAMATAN SUKOMORO KABUPATEN NGANJUK

Oleh: Binti Dini Lestari

Desa Ngrami merupakan salah satu desa yang terletak di wilayah kecamatan Sukomoro kabupaten Nganjuk, Jawa Timur. Desa tersebut terletak di sebelah timur yang berbatasan dengan desa Pengkol, di sebelah utara dusun Mlaten dan sungai Kali Brantas, di sebelah barat desa Ngrenget dan di sebelah selatan desa Balongdringo dengan sungai Ciwiris.

Awal mula desa Ngrami ini didirikan pada tahun 1876 pada abad ke 7-10 M, datanglah seseorang yang bernama Bapak Krisyanto beserta anak dan istrinya. Mereka pendatang yang berasal dari dusun Karangjati, desa Karangasem kabupaten Ngawi. Seketika beliau datang, desa tersebut masih berupa padepokan yang dikelilingi dengan pepohonan yang begitu lebat sekali. Bapak krisyanto beserta istri dan anaknya tadi berusaha untuk membersihkan padepokan tersebut untuk tempat tinggal mereka. Padepokan tersebut sangatlah angker, karena tempatnya jarang dibuat untuk keramaian yang mengundang banyak orang.

Pada tahun 1890, Desa Ngrami ini bergabung dengan Desa Pengkol, dusun Mlaten, Desa Balongdringo dan Desa Ngrenget

untuk mendidikan kelurahan yang berada di desa Ngrami supaya desa dan dusun yang diajak bergabung tersebut terpenuhi kebutuhan akan bermasyarakatnya. Setelah kelurahan desa Ngrami terbentuk, maka kepala desa mengadakan pemilihan jabatan hingga terjalin suatu komunikasi yang baik untuk pengadaan pemilihan tersebut dengan masyarakat desa Ngrami.

Desa Ngrami mempunyai keluasan wilayah sebesar 5.290,100 hektar. Yang terdiri dari 4 dusun, antara lain dusun Mlaten, dusun Pengkol, dusun ngrengket, dan dusun Balongdringo. Mayoritas penduduk masyarakat desa Ngrami ini beragama Islam dan sebagian kecil ada yang beragama kristen. Desa Ngrami ini juga mempunyai lahan pertanian yang cukup luas untuk ditanami tanaman yang nantinya diperlukan untuk penduduk yang berada di sekitar desa Ngrami ini.

Apalagi sebagian besar penduduk desa Ngrami ini berprofesi sebagai petani, yang diikuti dengan pedagang dan pegawai. Sektor pertanian inilah yang menjadi potensi dari desa Ngrami untuk memajukan perekonomian. Selain itu untuk memberdayakan para petani di desa Ngrami ini, maka pengurus petani mengadakan pembentukan kelompok tani. Nah kelompok tani inilah yang akan membantu petani lain dalam menghadapi segala hal yang terkait tentang pertanian baik mengenai pupuk, tanaman maupun mengenai pengairan di lahan pertanian.

Di desa Ngrami telah dibentuk kelompok tani yakni "Tani Makmur" yang diketuai oleh Bapak Gunadi. Di dalam kelompok tani tersebut penduduk masyarakat desa Ngrami dapat berkonsultasi ketika lahan pertaniannya mengalami kerusakan. Tani MAKmur ini diambil dari kata Tani yang berarti Penduduk Desa Ngrami Mayoritas adalah seorang petani dan kata Makmur yang berarti penduduk desa Ngrami harus Jaya ketika kelompok tani ini dihilangkan.

Penyuluhan pertanian di desa Ngrami ini dilakukan oleh Bapak Subari Janoko. Penyuluhan ini diadakan untuk memberikan pengarahan kepada para petani melalui pendekatan kelompok tani

supaya pengetahuan, keterampilan dan sikap para petani semakin maju dan baik dalam mengelola usaha tani guna untuk menjamin kesejahteraan dan perekonomiannya. Selain itu penyuluhan pertanian juga dapat digunakan sebagai wawasan bagi para petani untuk melancarkan usahanya dalam bidang pertanian seperti mengelola bawang merah.

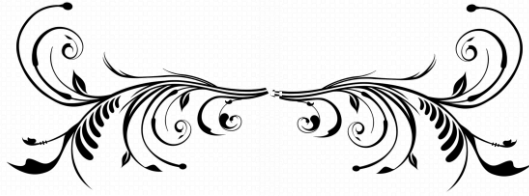
Lahan pertanian yang utama di desa Ngrami adalah tanaman bawang merah dan padi. Lahan pertanian bawang merah berperan penting dalam menjamin perekonomian di desa Ngrami dan salah satu bahan pangan di dapur. Menurut Bapak Mulyadi, produktivitas bawang merah di desa Ngrami setiap kali panennya mencapai 26,99 ton bawang merah yang usai dipotong bagian daunnya. Sedangkan untuk tanaman padi, hasil produktivitasnya juga tidak kalah tinggi dibandingkan dengan produktivitas bawang merah.

Dalam mengelola lahan pertanian, masyarakat desa Ngrami khususnya yang berprofesi sebagai petani mendapatkan bantuan alat-alat yang dapat digunakan untuk mengelola lahan pertaniannya yang berasal dari kementerian pertanian. Alat-alat pertanian tersebut antara lain seperti mesin *tractor* alat untuk membajak lahan pertanian untuk ditanami padi dan bawang merah. Penggunaan alat-alat pertanian tersebut ditunjukan untuk mempermudah para petani dalam pengolahan sawah dan mendongkrak produktivitas hasil pertaniannya.

Sedangkan untuk UMKM yang bergerak di dalam bidang pertanian di desa Ngrami adalah terdapat toko PT. Sumber Makmur dan toko Rika Tani yang telah mendistribusikan dan menjual aneka pupuk, bibit dan obat-obatan pertanian. Pupuk-pupuk yang dijual di toko tersebut diantaranya yaitu pupuk organik dan pupuk anorganik. Pupuk organik adalah pupuk yang berasal dari kotoran ayam, kotoran sapi dan kotoran kambing (dengan kata lain pupuk organik ini bisa dikatakan sebagai pupuk kompos). Sedangkan untuk pupuk anorganik adalah pupuk yang berasal dari salah satu bahan kimia. Seperti pupuk phonska, urea, ZA, dan lain-lain. Untuk penjualan bibit pertanian seperti bibit padi, bibit jagung dan bibit

sayuran. Sedangkan untuk obat-obat pertaniannya seperti obat insektisida, pestisida, fungisida dan obat-obat pertanian lainnya. Nah toko tersebut akan melayani kebutuhan para petani di desa Ngrami dan sekitarnya.

Menurut Bapak Mulyadi, dengan adanya wabah Covid-19 dapat berdampak juga pada sektor pertanian. Ketersediaan pupuk bersubsidi juga berkurang sehingga dapat berakibat pada penurunan kualitas dan kuantitas hasil pertanian. Disamping itu sekarang juga sudah mulai musim penghujan tiba, maka dari itu para petani berusaha supaya hasil pertaniannya tidak merosot hingga mengalami kerugian. Adapun bantuan dari pemerintah untuk masyarakat desa Ngrami diupayakan untuk mencukupi kebutuhan pokok dan kebutuhan pangan.



POTRET UMKM JAJANAN RINGAN HASIL KREATIFITAS MASYARAKAT DESA SUKOREJO KULON

Oleh : Bisarotul Mukaromah

Kalidawir merupakan salah satu kecamatan yang ada pada kabupaten Tulungagung. Kecamatan dengan letak di ujung selatan Tulungagung dengan sebagian wilayahnya adalah pegunungan memiliki 17 desa yang termasuk dalam kecamatan Kalidawir. Sukorejo Kulon adalah salah satu desa di kecamatan Kalidawir. Desa Sukorejo Kulon memiliki luas 665 m² dengan jumlah penduduk sekitar 3300 jiwa. Desa sukorejo Kulon terbagi menjadi dua pedukuhan yaitu Sukorejo dan Kedungdowo dijadikan sebagai pusat pemerintahan.

Sama halnya dengan masyarakat desa lain saya juga melihat potensi desa Sukorejo Kulon yang cukup bisa dikembangkan salah satunya dalam hal usaha atau UMKM. Dari yang saya soroti beberapa masyarakat menekuni bisnis berbasis UMKM ini dalam hal makanan atau jajanan. Kreatifitas yang dimiliki beberapa masyarakat mereka manfaatkan untuk membuat usaha kecil sebagai sarana untuk memenuhi kebutuhan ekonomi. Menurut saya berbagai usaha dibidang UMKM sudah dijalankan warga adalah mereka yang merasa benar-benar siap dan mampu. Makanan atau jajanan yang menjadi khas dari UMKM adalah jajanan tergolong tradisional. Hal itu bukan tanpa alasan karena warga yang memiliki usaha dalam

bidang tersebut melihat pangsa pasar masih tergolong dalam makanan dengan peminat yang tinggi baik dimasyarakat lokal ataupun masyarakat yang meminta pesanan dari luar kota. Saya mengunjungi beberapa UMKM yang dimiliki warga desa Sukorejo Kulon. Dalam kunjungan ini saya mengambil tiga usaha yang sudah cukup dikenal masyarakat luas dari desa Sukorejo Kulon. Tiga warga desa Sukorejo Kulon yang menekuni usaha-usaha tersebut adalah ibu Partin dan pak Slamet yang menekuni usaha dalam bidang makanan atau jajanan sale pisang, dan juga marning, ibu Martini yang menekuni bidang makanan atau jajanan opak gambir, dan yang terakhir adalah usaha dari ibu Sukini yang juga menekuni bidang olahan makanan atau jajanan yaitu berupa rengginang.

UMKM desa Sukorejo Kulon pertama yang saya datangi adalah usaha sale pisang dan marning dari ibu Partin dan suaminya bapak Slamet. Sale pisang merupakan jajanan yang dapat dikatakan sebagai jajanan tradisional yang masih eksis sampai saat ini. Jajanan ringan yang terbuat dari bahan dasar pisang ini memiliki citarasa manis dan renyah. Olahan pisang ini terdiri atas jenis basah maupun kering. Jajanan sale pisang adalah makanan hasil olahan dari buah pisang yang disisir tipis kemudian dijemur. Sedangkan marning adalah jajanan ringan yaitu berupa jagung yang di rebus yang selanjutnya dijemur hingga kering lalu digoreng hingga renyah. Dari hasil bincang bincang yang saya lakukan dengan pemilik usaha ini, mereka telah menjalankan usaha sale pisang dan marning ini selama kurang lebih tiga puluh tahun. Bisnis ini dijalankan dirumah namun dengan dibantu oleh beberapa orang dalam produksi. Usaha yang ditekuni bapak Slamet dan Ibu partin ini sudah memiliki brandnya sendiri dengan nama “Gunung Mas” yang sudah cukup dikenal oleh masyarakat baik masyarakat desa Sukorejo Kulon sendiri sampai luar kabupaten. Saya juga mendapatkan informasi bahwa usaha ini telah menghasilkan omset hingga puluhan juta setiap bulan. Pemilik usaha ini yakin bahwa penjualan sale pisang dan marning merupakan jajanan yang dibutuhkan banyak orang dan bisa bertahan lama. sehingga usahanya bias bertahan lama pula. Saat ini

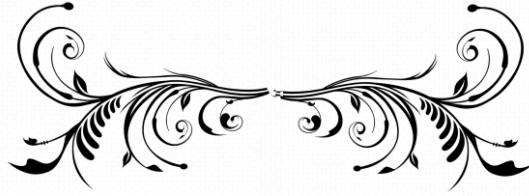
pak Slamet dan ibu Partin hanya berjualan jika ada pesanan. Pelanggan yang memesan jajanannya berasal dari Tulungagung dan Blitar. Beberapa pesanan dikirim ke warung dan toko kue di dekat Tulungagung.

Berlanjut menjelajahi UMKM jajanan milik warga desa Sukorejo Kulon, saya pun tertarik dengan usaha opak gambir milik ibu martini. Opak gambir adalah salah satu jajanan tradisional yang berbahan dasar tepung tapioca, tepung terigu dan kelapa parut yang dicampur menjadi satu kemudian adonan tersebut dipres menggunakan alat yang terbuat dari besi panas dan menjadi jajanan yang bernama opak gambir. Saya menemui salah satu karyawan ibu martini yang sudah bekerja lama dengan beliau. Saya menanyakan beberapa informasi terkait dengan usaha ini. Usaha yang ditekuni oleh ibu martini ini adalah usaha rumahan. Jajanan opak gambir yang dibuat oleh ibu Martini dipasarkan untuk memenuhi permintaan pasar yang bisanya untuk keperluan hajatan. Dari informasi yang saya dapatkan dari karyawan tersebut bahwa Permintaan akan melonjak apabila bulan dimana banyak masyarakat melaksanakan hajatan sudah tiba. Usaha yang ditekuni oleh ibu Martini ini sudah berjalan lebih dari tiga puluh tahun. Sama halnya dengan UMKM lainnya omset yang diperoleh bisa mencapai puluhan juta rupiah. Namun karena saat ini kondisi sedang pandemic dan banyak masyarakat yang tidak melaksanakan hajatan maka terdampak juga bagi tingkat permintaan dan produksi opak gambir ini. Oleh sebab itu karena permintaan pesanan untuk hajatan berkurang maka produksi opak gambir ibu Martini juga berkurang dan produksi hanya dilakukan untuk diantarkan ke tok-toko untuk dipasarkan.

UMKM ketiga yang saya datangi adalah usaha rengginang yang dijalankan oleh ibu Sukini. Dari bincang ringan saya dengan pemilik, usaha rengginang ini telah dijalankan oleh ibu Sukini sudah cukup lama yaitu lebih dari empat puluh tahun. Rengginang adalah jajanan tradisional yang berbahan dasar dari beras ketan yang direndam kemudian dikukus lalu dikeringkan dengan cara dijemur. Apabila

sudah kering rengginang dapat digoreng dan menjadi camilan ringan. Ibu sukini bercerita dalam menekuni bisnis rengginang ini ibu Sukini dibantu oleh beberapa orang dalam melakukan produksi. Sama halnya dengan usaha opak gambir milik ibu Martini usaha rengginang ibu sukini penjualan biasanya melonjak permintaan apabila bulan hajatan sedang berlangsung dan masyarakat banyak yang mengadakan hajatan. Namun karena pandemi Covid-19 permintaan dari pasarpun juga menurun. Dari hal itu membuat saya berfikir ternyata adanya pandemi ini sangat berdampak buruk bagi usaha kecil seperti ini.

Penjelajahan saya akhirnya selesai dengan banyaknya informasi dari ketiga UMKM tersebut. Ketiga usaha atau UMKM yang ditekuni oleh beberapa masyarakat desa Sukorejo Kulon ini adalah masih sebagian kecil dari kreatifitas yang dimiliki warga desa untuk dikembangkan. Perjalanan saya cukup banyak memberi saya pembelajaran tentang usaha-usaha kecil yang berpotensi luarbiasa apabila dilakukan dengan ketekunan. Adanya beberapa UMKM ini diharapkan dapat menjadi motivasi bagi warga lainnya untuk terus berinovasi dengan kreatifitas masing-masing untuk tidak takut memulai usaha. Karena adanya UMKM dapat membantu kemajuan perekonomian masyarakat dan dapat menunjang kemajuan desa khususnya desa Sukorejo Kulon.



UMKM DI DESA RINGINANOM: TERNAK AYAM PETELUR

Oleh: Dewi Kusnia Mabruroh

Desa Ringinanom Kecamatan Udanawu Kabupaten Blitar, merupakan kampung halaman saya. Berpuluh kilometer jika ditempuh dari pusat Kota Blitar. Desa yang jauh dari hiruk pikuk perkotaan. Desa yang cukup asri, karena sebagian besar mata pencaharian penduduk di desa saya adalah petani. Sebenarnya, ada beragam UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang ada didesa Ringinanom. Salah satunya UMKM peternakan. Usaha peternakan cukup diminati oleh warga sekitar, tidak banyak memang, namun tetap ada seperti peternakan ayam petelur, peternakan puyuh, peternakan ayam potong, dll. Salah satu warga yang memiliki usaha peternakan ayam petelur yaitu Bapak Khoirul Anam, tetangga saya yang rumahnya hanya berjarak dua rumah dari rumah saya.

Pak Anam, begitu sapaan saya kepadanya. Selain profesinya sebagai petani, Pak Anam juga seorang peternak ayam petelur. Usaha peternakan ini sudah dirintisnya sejak 7 tahun yang lalu, yaitu tahun 2014. Awal mula beliau merintis usaha peternak ayam petelur ini karena ajakan dari temannya. Beliau menceritakan bahwa temannya yang berbaik hati memberi modal usaha tersebut, temannya juga yang selalu memberi nasihat bagaimana mengatasi kesulitan-kesulitan menjadi seorang peternak ayam petelur. Tentu

saja tak mudah untuk memulai usaha ini, apalagi untuk pemula yang belum tau seluk beluk usaha peternak ayam petelur. Namun, dengan niat yang kuat dan nasihat dari orang-orang yang telah berpengalaman membuat beliau menjadi pengusaha yang sukses sekarang.

Usaha yang dirintis sejak tahun 2014, dimulai dengan jumlah 700 ekor ayam siap telur berumur 6 bulan. Periode kedua beliau membeli 600 ekor siap telur. Pada periode ketiga beliau mulai “ngutok”, yaitu membeli yang baru pecah telur. Sekarang beliau memiliki 3000 ekor ayam secara keseluruhan, dengan 2000 ekor ayam yang siap telur. Dalam mengembangkan usaha beliau perlu tahapan. Ayam petelur yang sudah tua dan tak bisa bertelur lagi atau yang disebut tahap “afkir”, akan dijual ke warung-warung. Uang yang didapat akan dibelikan ayam baru pecah telur sebagai bibit ayam petelur, begitu putarannya.

Selama 7 tahun telah menjadi peternak ayam petelur, tentu saja banyak kesulitan dan hambatan yang telah beliau lalui. Kendala paling umum bagi seorang peternak ayam petelur yaitu penyakit yang diderita para ayam tersebut. Penyakit yang diderita bisa berasal dari bakteri maupun virus yang menyerang kesehatan para ayam. Penyakit tersebut misalnya flu burung, flu burung merupakan suatu penyakit menular yang disebabkan oleh virus *influenza* yang ditularkan oleh unggas. Virus ini bahkan dapat menyerang manusia juga. Nama lain dari penyakit ini adalah *avian influenza*. Penyakit ini menyebabkan kerugian yang tinggi karena dapat membunuh ternak ayam dalam jumlah besar. Bahkan ayam yang mati bisa sampai satu kandang, biasanya peristiwa ini disebut “*aratan*”. Kendala lain yaitu ayam petelur sangat rentan mengalami stress, pemicunya ada banyak. Biasanya memang gen-nya yang sudah stress, atau faktor eksternal karena gangguan dari predator seperti ular dan anjing. Tentu saja hal ini berpengaruh pada kualitas dan hasil ternak yang diperoleh. Untuk mengatasi kendala-kendala tersebut Pak Anam dengan sabar dan telaten melakukan pembersihan kandang dan penyemprotan obat agar ayam terhindar dari penyakit. Selain itu,

setiap bulan ayam-ayam tersebut juga akan divaksin guna mencegah virus.

Dalam sehari, telur yang dihasilkan kurang lebih 1 kwintal telur. Sedangkan untuk penjualan telur, setiap 3 hari sekali pemasok akan datang untuk membeli telur hasil ternak Pak Anam. Pemasok paling lambat datang 5 hari sekali, karena jangka waktu telur yang bagus hanya 2 minggu. Jika lebih dari 2 minggu, kuning telur akan pecah sehingga telur tidak layak untuk dikonsumsi.

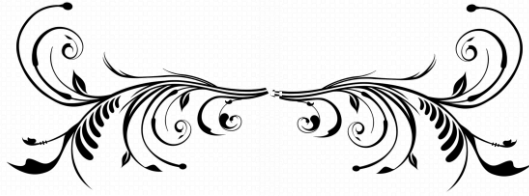
Mengenai pendapatan ternak ayam petelur ini, dalam kurun waktu satu bulan, jika harga pasar naik, pendapatan bersih yang diperoleh bisa mencapai Rp. 3.000.000. Jika dilihat dari produksi telur, jika penjualannya mahal dengan harga tinggi maka omset yang didapat juga banyak. Namun, jika harga jual turun, maka omset yang diperoleh juga kecil. Harga serta waktu jual hasil panen ayam petelur cenderung tidak stabil, yaitu harga jual yang selalu berubah-ubah atau tergantung dari permintaan pasar. Misalnya pada momen di hari-hari besar, maka harga telur otomatis naik, tapi saat hari biasa harga telur akan kembali turun. Harga pasar bisa saja turun hingga mencapai Rp.14.000, maka itu dapat menyebabkan gulung tikar. Untuk orang yang sabar, cerdas, dan tetap telaten dalam berusaha seperti Pak Anam ini tentu dapat melewati kesulitan seperti itu. Karena tentu saja, dalam berusaha untuk sukses selalu ada resiko besar yang harus dihadapi. "Usaha itu selalu butuh niat, kesabaran dan ketelatenan" ujar Pak Anam.

Di tengah pandemi Covid-19 yang dialami hampir di seluruh dunia, termasuk Indonesia. Sektor ekonomi menjadi salah satu sektor yang paling terdampak. Selama pandemi Covid-19 harga telur ayam terpantau naik turun. "Sempat mengalami kenaikan hingga Rp. 24.000 per kilogram, namun kini harga telur turun menjadi Rp. 18.000 per kilogram" ujar Pak Anam ketika ditanya harga telur saat ini. Jika dilihat dari pemasarannya, permintaan pasar yang menurun drastis karena banyak sektor ekonomi seperti restoran, usaha katering dan usaha lain yang berkaitan dengan pengolahan telur

ayam tidak beroperasi. Hal tersebut menjadi penyebab harga telur yang turun selama pandemi.

Disisi lain, selama pandemi ini harga pakan ayam mengalami kenaikan. Naiknya harga pakan ayam diiringi dengan turunnya harga telur membuat para peternak ayam gusar, tak terkecuali Pak Anam. Dalam masa pandemi ini omset yang beliau dapatkan menurun drastis bahkan mengalami kerugian. Jika kondisi terus begini bukan tidak mungkin jika banyak peternak ayam yang akan gulung tikar. Walaupun begitu, Pak Anam masih optimis bisa mempertahankan usahanya tersebut. Sebagai seorang petani, beliau dapat mengakali harga pakan ayam yang naik dengan hasil pertanian beliau yang berupa jagung. Hasil pertanian beliau dapat digunakan sebagai pakan ayam agar menghemat biaya pengeluarannya. Namun, tetap saja jika situasi ini berlanjut terus-menerus akan menyebabkan kerugian yang begitu besar. Beliau berharap situasi akan segera membaik dan harga telur dan pakan menjadi normal kembali.

Terlepas dari pandemi saat ini, sebenarnya apabila usaha ini dijalankan dengan baik, akan mendatangkan banyak keuntungan. Hal ini sudah dibuktikan oleh Pak Anam yang telah sukses melakukan usaha ternak ayam selama hampir 7 tahun. Saya berharap kedepannya peternak ayam petelur semakin maju dan berkembang. Selain itu, warga desa Ringinanom diharapkan dapat termotivasi untuk mendirikan UMKM meskipun bukan usaha ternak ayam petelur.



UMKM MEMBANGUN DESA

Oleh : Dewi Setiawati

Desa Gebang, Kecamatan Pakel, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur merupakan tempat kelahiranku. Sebuah desa yang menjadi tempat tumbuh dan berkembangku hingga saat ini. Walaupun tidak seluas desa tetangga, Gebang suatu tempat yang nyaman. Hari ini dan beberapa hari kedepan akan menjadi hari – hari produktifku setelah sekian lama hanya kuliah online yaitu kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN). Kegiatan ini dilakukan di desa masing – masing karena pandemi covid yang tak kunjung usai. Namun, semangat tetap harus berkobar tak akan padam walau ada hambatan. Meskipun didesa sendiri, ada dampak positif yang didapatkan yaitu bisa lebih mengenal seluk beluk desa, potensi apa yang ada didesa Gebang, dan bisa lebih akrab dengan masyarakat desa ini. Salah satu potensi yang ada yaitu adanya berbagai usaha – usaha yang sudah berhasil maupun yang masih proses pengembangan. Bahasa kerennya yaitu UMKM.

UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah) yaitu suatu usaha kecil yang dapat atau berpengaruh terhadap pendapatan ekonomi suatu daerah. UMKM sudah banyak terbentuk di Indonesia, tidak dipungkiri karena Indonesia merupakan negara kepulauan yang terdiri dari banyak provinsi. Tidak heran bahwa usaha ini berkembang pesat, selain itu juga bermanfaat pada pendapatan negara. Apalagi sekarang pemerintah membuat kebijakan bahwa setiap desa harus mendirikan dan mengembangkan BUMDES yang

bisa dijadikan suatu potensi desa dan dapat mendongkrak pendapatan desa. UMKM di Desa Gebang cukup banyak, ada diberbagai sektor yaitu perdagangan, pertanian, peternakan, maupun usaha sewa – menyewa. Yang palingbanyak yaitu disektor pertanian, selain itu disektor perdagangan. Ada yang usaha bakso, warung kopi, makanan, pakaian, dan sebagainya. Salah satu usaha yang menarik untuk dibahas yaitu usaha bakso.

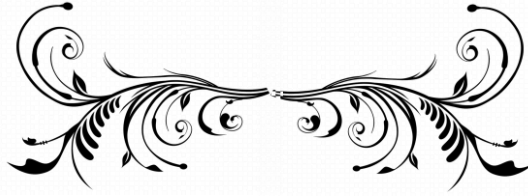
Di Desa Gebang ada beberapa orang yang mempunyai usaha dibidang kuliner tepatnya usaha bakso, salah satunya yaitu usaha milik Cak Gito. Cak Gito begitulah masyarakat sini memanggilnya. Beliau mempunyai istri bernama Bu Ratna dan 2 orang anak laki – laki bernama Raditya dan Alfin. Bertempat tinggal di Dusun Karangnongko, Desa Gebang, Kecamatan Pakel, Kabupaten Tulungagung. Dekat dengan rumahku, hanya berselisih beberapa rumah. Beliau memulai usaha tersebut pada tahun 2006 hingga saat ini. Pada tahun tersebut, beliau memulainya dengan alat bantu gerobak dorong. Berjualan dari siang hingga malam hari dengan mendorong gerobaknya. Tak peduli terik matahari menyengat kulit ataupun hujan yang mengguyur demi membahagiakan keluarga. Selang 1 tahun kemudian beliau menetap disatu tempat, masih dengan gerobaknya. Usaha harus diselingi doa, seiring berjualan beliau juga menyisihkan penghasilannya untuk membeli sepeda motor agar mempermudah berjualan. Hingga akhirnya pada tahun 2010 beliau dapat mewujudkan keinginannya membeli motor dengan budget seadanya. Dengan adanya kendaraan beliau dapat berdagang menjajakan dagangannya dibeberapa tempat seperti desa – desa tetangga hingga dagangannya habis. Suatu ketika beliau bercita – cita untuk mempunyai sebuah kedai yang layak untuk mengembangkan usaha yang telah dirintisnya. Tetap semangat dan pantang menyerah beliau berusaha untuk mewujudkan mimpi tersebut, walaupun banyak hambatan – hambatan yang dilaluinya. Pada tahun 2014 beliau sudah bisa menyewa suatu ruko di Desa Ngrance untuk usaha baksonya yang diberi nama Radista yang dikelola bersama istrinya. Walaupun sudah mempunyai kedai,

beliau tetap berjualan dengan sepeda motornya dengan membagi tugas bahwa yang bekerja di kedai adalah istrinya. Ketika usahanya mulai berkembang, mereka sepakat untuk mencari pegawai yang tak lain adalah saudaranya sendiri. Hingga saat ini usaha tersebut bisa dikatakan berhasil. Bahkan usaha tersebut menerima pesanan untuk berbagai acara. Salah satunya, ketika tetangga saya ada acara Yasinan, mereka memesan bakso dari Cak Gito. Selain karena kerabat dekatnya, jamuan bakso sangat simple dan harganya yang murah yaitu satu mangkok Rp 5.000 tentunya rasanya juga enak.

Keberhasilan suatu usaha tidak semulus jalan aspal yang baru dibangun, pasti ada kerikil – kerikil yang menghalanginya. Salah satunya yaitu ada sebuah isu negatif yang menyebar di Desa Gebang sehingga menimbulkan kemerosotan pada usahanya. Namun hal tersebut tidak berlangsung lama karena beliau sadar bahwa segala sesuatu yang benar akan tetap berakhir dengan baik. Berserah diri kepada Allah SWT dan selalu ber-ikhtiar. Tak lupa juga dengan bersedekah karena sebgian harta yang dimiliki ada hak orang lain dan pasti Allah membalas dengan beribu kenikmatan. Sekitar bulan Oktober lalu istrinya membagikan bakso di rumah – rumah sekitarnya, sepertinya yang berada di Dusun Karangnongko. Tak hanya tetangga sekitar, namun orang – orang yang bekerja di konveksi depan rumahku juga diberinya. Beberapa tahun terakhir beliau kesehatan Cak Gito sedang bermasalah yaitu menderita sakit lambung yang mengakibatkan sakit magh. Namun beliau tetap berjualan, padahal sakit magh tidak boleh kecapekan ataupun sampai telat makan karena akan membahayakan kondisi tubuh. Karena hal tersebut merupakan suatu tanggung jawab seorang kepala keluarga menghidupi keluarganya. Walaupun saat ini keluarga beliau bisa dikatakan orang yang mampu. Ditengah pandemi *covid* ini, juga mengalami dampaknya yang mengakibatkan menurunnya omset. Nah, untuk mengurangi dampak tersebut, hal yang dapat kulakukan yaitu mempromosikan dimedsos dengan adanya layanan menerima pesanan atau *open order*.

Di Desa Gebang juga ada organisasi para pemuda disebut dengan karang taruna. Pada awal – awal pembentukan ada 3 organisasi karangtaruna di desa ini. Namun, dengan lurah yang sekarang organisasi tersebut dijadikan satu. dulu apabila ada suatu acara entah itu besar atau kecil, Cak Gito selalu membantu finansial. Selain terbilang masih muda walaupun sudah bapak – bapak, namun jiwa muda dan sosialnya tinggi. Tidak heran bahwa para pemuda pemudi akrab dengannya. Banyak hal yang bisa dipelajari dari kisah Cak Gito, selain tetap berusaha, pantang menyerah, doa dan selalu berikhtiar, kita sebagai manusia diwajibkan mempunyai suatu keinginan atau cita – cita yang tinggi. karena jika kita punya keinginan, kita akan berusaha semaksimal mungkin untuk meraihnya dan mewujudkannya.

Terkait dengan Bumdes, Bumdes adalah Badan Usaha Milik Desa yang dikelola dan dikembangkan oleh desa didesa tersebut. Bumdes yang saat ini ada di Gebang yaitu usaha sewa menyewa. Saat ini usaha tersebut sudah berjalan cukup lancar, yang dahulunya hanya membangun 4 ruko sekarang ada 12 ruko yang disewakan kepada usahawan. Adanya usaha ini dapat mempermudah para pelaku umkm dalam berbisnis dan pendapatan desa juga bertambah. Semakin berkembangnya UMKM ini juga dapat meningkatkan kesejahteraan desa.



DI PATI, KETOPRAK TAK MATI; KETOPRAK WAHYU BODOYO KARYA SENI YANG DILESTARI

Oleh: Dewi Nuria Septiani

Ketoprak merupakan salah satu kesenian drama tradisional Jawa yang sangat terkenal dalam kebudayaan Jawa Mataram. Pementasannya terdiri dari seni drama yang diselingi lagu-lagu Jawa dan iringan gamelan. Ketoprak pada umumnya mengangkat cerita yang bersumber dari *Babad Tanah Djawi* atau sejarah tanah Jawa sebagai landasan. Secara umum lakon dalam kethoprak Jawa dibagi tiga kategori yaitu lakon masa Majapahit, lakon Masa Demak, lakon masa Pajang-Mataram. Masing-masing lakon dibedakan dengan tema yang diangkat, kostum serta property atau ornamen-ornamen yang digunakan dalam masing-masing pementasan menggambarkan kekhasan tiap-tiap masa. Kesenian ini mulai memudar seiring dengan perkembangan zaman.

Kethoprak yang pada awalnya merupakan kesenian yang dipentaskan di jalanan (ngamen/ongkek) kemudian berkembang menjadi seni pertunjukan yang dipentaskan di panggung bahkan masuk layar televisi. Ketoprak sebagai seni pertunjukan tradisional yang mempunyai sifat luwes dan dinamis, yang mampu menyesuaikan perkembangan yang terjadi pada masyarakat, menjadikan ketoprak sebagai kesenian yang digemari masyarakat Jawa. Ketoprak menjadi media pertunjukan untuk mementaskan

cerita dalam labirin kehidupan dan kearifan Jawa. Ketoprak menjadi media hiburan bagi warga di tengah keringnya kehidupan manusia akibat krisis yang membelit. Semacam fase yang menyejukkan kehidupan warga, media hiburan alternatif yang tetap menguarkan nilai-nilai sejarah dalam setiap fragmen, kearifan lokal dan sindiran kebudayaan yang kental. Di tengah krisis kebudayaan bangsa ini, perjuangan penggiat kesenian lokal menjadi “ijtihad” penting, agar kesenian dan kekayaan budaya negeri ini menjadi identitas kemanusiaan bangsa. Akan tetapi, perjuangan pekerja seni ketoprak dalam ngugemi (menjaga) nilai-nilai kearifan lokal (local wisdom) dan rekaman sejarah tak sebanding dengan apresiasi yang diterima. Padahal, besarnya insentif (upah) penggiat ketoprak ditentukan banyaknya pagelaran yang dijalani. Tanpa adanya panggilan pertunjukan, penghasilan 3 penggiat ketoprak akan berhenti total. Inilah tragedi kehidupan pekerja kesenian negeri, di tengah agenda nasional dalam mengapresiasi khazanah kebudayaan bangsa

Salah satu daerah di Jawa tengah yang bisa dikatakan sebagai surga bagi kehidupan kethoprak hingga saat ini adalah kabupaten Pati. Pati adalah sebuah kabupaten di Provinsi Jawa Tengah. Kabupaten ini memiliki semboyan *Kridane Panembahan Gebyaring Bumi* yang berarti kerja keras meningkatkan kesejahteraan daerah ini dikenal juga sebagai Kota Ketoprak.

Kelangsungan hidup ketoprak di Pati mendapatkan apresiasi yang dari masyarakatnya. Di wilayah wilayah Bumi Mina Tani itu sedikitnya terdapat 40 grup ketoprak yang masih eksis dan melayani *tanggapan* (permintaan pementasan). 10 diantaranya berada dalam kriteria laris *tanggapan* (permintaan pementasan). Yaitu Siswo Budoyo (Desa Growong Lor, Kecamatan Juwana), Cahyo Mudho (Bakaran Kulon, Juwana), Langen Marsudi Rini (Growong Kidul, Juwana), Wahyu Budoyo (Ngagel, Dukuhsekti), Bangun Budoyo (Desa Karang, Kecamatan Juwana), Ronggo Budoyo (Rangga, Jaken), Dwijo Gumelar (Sidomukti, Jaken), Kridho Carito (Sumberejo, Jaken), Konyik Pati (Tlogowungu), dan Manggala Budaya (Pelemgede, Pucakwangi). Sebuah situasi yang menarik

karena beberapa komunitas atau grup ketoprak di bagian lain seperti Solo, Jogja, Kediri, Tulungagung, atau daerah Kedu justru banyak yang ambruk saat berkompetisi dengan berbagai kesenian modern. Kelangsungan hidup grup-grup ketoprak di Pati mendapat dukungan sejumlah fungsi penopang, salah satunya karena masyarakat di wilayah pesisir utara Jawa Tengah itu rata-rata masih ngugemi teks-teks seremonial yang berkaitan dengan pernikahan atau khitanan.

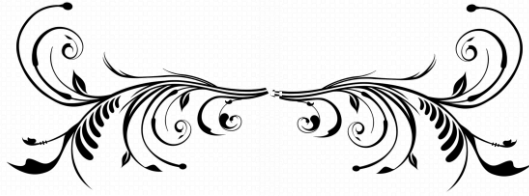
Seorang seniman ketoprak dari Kecamatan Tayu sekaligus anggota grup Ketoprak Sapta Mandala bernama Juwanto, menuturkan grup Kethoprak Budi merupakan Ketoprak yang paling tua berada di Pati. Kethoprak beralamat di Desa Bakaran, Kecamatan Juwana ini sudah ada sejak awal 1950-an. Dalam perkembangannya, kethoprak Pati berkembang dalam dua jenis, yaitu kethoprak kampung dan kethoprak juragan (kethoprak bisnis). Ketoprak kampung beranggotakan warga setempat dengan tujuan pementasan yang sederhana, yaitu mengisi pentas saat ada acara-acara desa seperti sedekah bumi atau sedekah laut. Namun pada akhirnya ketoprak kampung tidak dapat berkembang. Sedangkan ketoprak juragan adalah ketoprak yang beraanggotakan beberapa seniman ketoprak yang memiliki tujuan dan target. Mereka biasanya seniman ketoprak yang bisa dikatakan profesional dan mendalami betul 'dunia ketoprak'. Ketoprak jenis kedua inilah yang saat ini mewarnai eksistensi ketoprak Pati yang biasa juga disebut sebagai Ketoprak pesisiran.

Kita beranjak ke wilayah pesisir utara kota Pati (*Pati lor*). Tepatnya di Desa Ngagel Kecamatan Dukuhseti Kabupaten Pati. Ada salah satu kelompok kesenian ketoprak yang tak pernah sepi tanggapan bernama Wahyu Budoyo pimpinan H. Roslan Hadi. H. Roslan Hadi, 65 tahun, merupakan seniman senior ketoprak sekaligus ketua grup Wahyu Budoyo menuturkan, grup ketoprak Wahyu Budoyo yang didirikannya pada tahun 1987 di Desa Ngagel, Kecamatan Dukuhseti adalah salah satu grup terkemuka di Pati bagian Utara. Roslan Hadi mengatakan bahwa apresiasi masyarakat

akan keberadaan ketoprak dan permintaan pementasan membuat seniman dan ketoprak Pati bisa bertahan hingga saat ini. Grup taman sari yang sangat diminati oleh masyarakat ini selalu diawali dengan pembukaan seperti tari serimpi atau taman sari yang diisi oleh gadis-gadis belia. Saat Wahyu Budoyo hadir untuk melakukan pertunjukan tempat tersebut selalu ramai dikunjungi oleh masyarakat setempat dan sekitarnya.

Ketoprak wahyu budoyo menjadi kiblat para seniman pemain wayang orang (ketoprak) saat ini di Kabupaten Pati. Wahyu Budoyo ramai *ditanggap* setidaknya tiga bulan lebih selalu tampil dari desa ke desa ahkan dari kota ke kota seperti Rembang, Blora, Kudus, Demak, Jepara, dan sekitarnya dengan nilai panggung pentas yang cukup fantastis. Ada beberapa lakon yang sering dimainkan, yaitu: Syekh Jangkung, Ontran-Ontran Cirebon, Geger Palembang, Bedhahing Ngerum, Sultan Agung Tani, Lulang Kebo Landoh, Ondho Rante, dan Maling Kapa, Maling Kentiri. Yang paling digemari adalah lakon Sahid dengan cerita berdirinya sebuah kadipaten tuban awal berdirinya kerajaan Demak Bintoro dengan pemain wayang yang sudah malang melintang di dunia seni ketoprak ini mampu memberikan nuansa kembali ke masa lampau akan kehebatan para leluhur kita saat itu. Ketoprak Wahyu Budoyo terus berkarya untuk selalu uri-uri kebudayaan Jawa sebagai salah satu motor sasar budaya sekarang ini, maju terus Wahyu budoyo dalam mengembangkan nilai-nilai keluhuran budaya Indonesia saat ini. Di dukuhseti sendiri terdapat lakon ketoprak tentang babad Desa Dukuh seti, salah satunya adalah tragedi mistis dengan Ki Gede Tualang.

Kini ketoprak dapat dengan mudah bisa dinikmati lewat DVD, handphone, maupun komputer. Ketoprak juga dapat diakses dengan mudah. Namun hal yang paling menggembirakan dari sebuah pertunjukan seni adalah ketika kita mampu melihat pementasan secara langsung.



‘PRETES BRAMBANG’ SEBAGAI LAPANGAN PEKERJAAN BAGI MASYARAKAT DESA SUMBER PANCUR, KECAMATAN KEPUNG, KABUPATEN KEDIRI, JAWA TIMUR

Oleh: Dialis Zidna Ilma Waafina

Seperti yang kita ketahui, bencana virus Covid-19 sudah menyerang Indonesia sejak Maret 2020. Bencana ini mengakibatkan banyaknya perubahan termasuk sektor perekonomian. Dampak yang paling terasa tentunya adalah UMKM (Usaha Menengah, Kecil, Mikro) di berbagai daerah. Banyak sekali yang mengalami kemerosotan penghasilan, atau bahkan kehilangan pekerjaan karena virus ini. Untuk menghadapi dan menanggulangi perekonomian agar tidak semakin merosot, beberapa memulai pekerjaannya dari rumah. Seperti berjualan via online shop, melakukan pekerjaan secara virtual tanpa bertemu secara langsung, dan sebagainya. Di desa Sumber Pancur, Kecamatan Kepung, Kabupaten Kediri, memiliki solusi tersendiri untuk menjalankan kembali roda perekonomian yaitu dengan ‘Pretes Brambang’

Penggerak yang juga pemilik lahan untuk proses ini adalah Bapak Ali, yang berdomisili di Desa Sumber Pancur. ‘Pretes Brambang’ memiliki kurang lebih empat puluh pekerja yang akan bekerja setiap harinya. Usia dari pekerja juga cukup bervariasi, mulai dari pelajar, sampai dewasa. Kegiatan ini tentunya tidak akan

mengganggu kegiatan belajar mengajar di karena kan pelajaran masih bersifat online atau dari rumah. Para pekerja akan berkumpul di satu ruangan yang cukup besar dan siap untuk memotong akar dan daun bawang merah hingga siap untuk di jual. Jam kerja nya cukup fleksibel, para pekerja dapat bekerja kapan saja, mengingat penghasilan yang di dapatkan berasal dari seberapa banyak ia menghabiskan bawang merah yang sudah di potong. Namun, jam kerja dari tempat itu sendiri mulai dari jam tujuh pagi hingga delapan malam, sehingga tetap ada batasan untuk para pekerja. Upah yang di dapatkan para pekerja adalah tujuh ratus rupiah per kilo. Namun jika bawang merah tidak mendapatkan sinar matahari yang cukup dan hampir busuk, upahnya bertambah tiga ratus rupiah atau menjadi seribu rupiah per kilo.

Tak hanya dari sekitar Desa Sumber Pancur, bawang merah ini juga di pasok dari beberapa daerah. Pemasok bawang merah ini berasal dari daerah Ngesong, Banyakan, Kediri dan daerah Bojonegoro. Bawang merah yang di bawa dari pemasok berkisar antara satu sampai dua ton banyaknya. Karena memiliki pekerja yang cukup banyak, proses pengerjaan nya sendiri dapat dilakukan dalam waktu yang singkat.

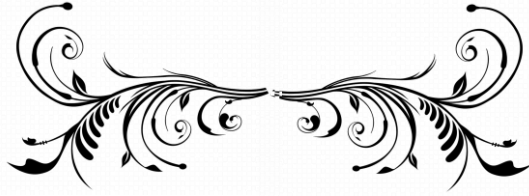
Di mulai pada sekitar bulan November, 'Pretes Brambang' merupakan solusi untuk penggerakan roda ekonomi bagi masyarakat Desa Sumber Pancur. 'Pretes Brambang' sendiri adalah proses bawang merah dari sawah hingga sampai ke pasar, pabrik, bahkan swalayan. Brambang atau bawang merah yang di ambil dari sawah lalu kemudian di jemur di bawah terik matahari hingga kering, dan siap untuk di-'pretes'. 'Pretes' sendiri adalah proses menghilangkan akar dan daun bawang merah sehingga bawang merah siap untuk dijual. Kendala bagi para pekerja adalah ketika musim hujan. Dimana bawang merah terkadang belum kering, atau bahkan hampir busuk sehingga sulit untuk di potong akar dan daun nya.

Setelah melakukan proses pengerjaan, brambang atau bawang merah yang sudah siap akan di jual ke pasar, swalayan, dan pabrik.

Inilah mengapa bawang merah seringkali mengalami peningkatan harga yang cukup drastis dikarenakan proses pengerjaan yang cukup memakan waktu, apalagi jika harus melewati kendala seperti bawang merah yang tidak kunjung kering, atau bahkan bawang merah yang busuk.

Tentu saja kegiatan ini menjadi alternatif bagi masyarakat desa Sumber Pancur, yang kebanyakan berprofesi sebagai petani, dan sebagian lainnya bekerja di luar kota. Karena meningkatnya angka Pemutusan Hubungan Kerja (PHK), 'Pretes Brambang' menjadi solusi bagi masyarakat yang kehilangan pekerjaannya.

Beberapa masyarakat Desa Sumber Pancur yang memilih untuk menjadi pekerja, tentunya memiliki beberapa alasan. Untuk para petani misalnya, mereka biasanya memiliki jam kerja pada pagi hari, sehingga dalam satu hari mereka masih memiliki banyak waktu luang. Masyarakat yang awalnya bekerja di luar kota pun banyak yang terkena PHK sehingga ia memilih pekerjaan ini sebagai alternatif. Selain itu, karena kemerosotan ekonomi Negara yang disebabkan oleh Covid, beberapa warung yang ada di Desa Sumber Pancur ini mengalami penurunan omset atau sepi pembeli. Warung yang menjual makanan misalnya, penghasilan mereka menurun drastis karena kini masyarakat lebih memilih untuk membuat makanan sendiri yang juga termasuk dalam upaya kreatifitas di masa pandemi dan juga upaya penghematan uang belanja. Oleh karena itu, para pemilik warung lebih memilih pekerjaan ini sebagai alternatif dari pemasukan pendapatan untuk kebutuhan sehari-hari.



ESSAY POTENSI DESAKU TERCINTA, DESA PUNJUL KECAMATAN KARANGREJO TULUNGAGUNG

Oleh: Diana Anggraini

Desa Punjul merupakan desa terluas yang ada di kecamatan Karangrejo. Luasnya 5,78 km² atau sekitar 16,27 total luas kecamatan. Desa ini terbagi menjadi dua bagian. Jika kita ingin ke dusun Tawang maka kita harus melewati desa Sukorejo. Jadi terpotong oleh desa sukorejo. Dan sebaliknya juga jika kita dari Tawang ingin menuju balaidesa Punjul yang ada di dusun Genengan maka kita harus melewati juga desa Sukorejo. Desa Punjul selain merupakan desa terluas tapi juga memiliki potensi yang banyak. Diantaranya potensi usaha masyarakat yang beragam dan juga bumdesa berupa taman wisata. Potensi usaha masyarakat yang ada diantaranya yaitu produsen jamur, botok, peternakan ayam, bengkel las, dan juga camilan serta masih banyak yang lainnya. Untuk bumdesa desa Punjul berupa taman wisata yang diberi nama Dadapan Garden. Disini saya akan mengupas sedikit tentang beberapa contoh potensi Desa Punjul yang saya sebutkan diatas.

Yang pertama saya akan mengupas tentang usaha jamur. Sebenarnya usaha jamur di Desa Punjul tidak hanya satu, tapi untuk mempermudah penjelasan lebih dalam saya hanya mengangkat satu petani jamur saja. Usaha jamur yang saya kupas kali ini milik Bapak Tiyas yang berada di Dusun Genengan RT 03. Tepatnya dekat

dengan rumah saya yang hanya berjarak kira-kira 10 rumahan. Bapak tiyas memulai usaha jamur sejak 5 bulan yang lalu. Walaupun usaha jamur yang dijalani masih seumur jagung, tetapi perkembangan usaha ini bisa dibilang sangat pesat. Dan juga walaupun di Desa Punjul usaha jamur tidak hanya dilakukan oleh Bapak Tiyas, tetapi tidak menimbulkan banyak persaingan yang terjadi. Bapak Tiyas memulai usaha jamur dikarenakan ingin membuat usaha yang bisa dijalankan beriringan dengan pekerjaannya yaitu tukang membajak sawah. Jadi usaha jamur ini sangat efektif menurutnya, karena tidak mengganggu waktunya untuk menjalankan pekerjaannya. Bapak Tiyas menjalankan usaha jamur ini di belakang rumahnya. Di ruangan yang hanya sepetak. Dari ruangan sepetak tersebut dibagi menjadi dua bagian, yaitu bagian yang belakang digunakan sebagai pembibitan dan bagian depan digunakan sebagai penumbuhan. Dalam memasarkan jamur tersebut, Bapak Tiyas hanya menjual jamur mentah tanpa diolah. Media pemasaran yang digunakan hanya melalui whatsapp dan juga dari mulut ke mulut. Nah dari media pemasaran yang digunakan disini sebenarnya kurang efisien karena tidak meluas. Seharusnya bisa menggunakan sosial media seperti facebook, instagram dll. Karena sosmed tersebut jangkauannya sudah sangat luas. Pangsa pasar jamur Bapak Tiyas ini meliputi masyarakat sekitar, pedagang sayuran dan juga produsen kripik jamur. Bapak Tiyas memanen jamurnya setiap hari. Awalnya bapak Tiyas memanen jamur hanya pada pagi hari. Dikarenakan permintaan masih belum banyak, pada saat itu hanya melayani produsen kripik jamur saja. Semakin lama masyarakat sekitar dan juga pedagang sayuran mulai mengenali. Nah dari situ akhirnya Bapak Tiyas memanen jamurnya pada pagi hari, siang hari dan sore hari. Tidak hanya itu jika ada pembeli yang datang diluar waktu tersebut, Bapak Tiyas juga bersedia memanenkan jamurnya. Jadi bisa melayani setiap saat. Satu kilogram jamurnya diberi harga sebesar Rp. 12.000. Untuk harga grosir / ambil banyak diberi harga beda tentunya lebih murah. Kekurangan dari usaha jamur ini yaitu pada hamanya. Bapak Tiyas

menjelaskan jika masih belum ada solusi untuk hama jamurinya. Dia menjelaskan hama jamurinya berupa tikus. Tikus tersebut merusak jamur ketika pembibitan dan penumbuhan.

Usaha yang kedua yaitu saya akan mengupas usaha botok. Usaha botok ini bertempat di dusun genengan RT 05 yaitu masih satu dusun dengan rumah saya. Usaha botok ini bernama Botok Arto Moro. Bisa dibilang ini usaha yang sudah berjalan pesat karena sudah banyak cabang – cabang yang ada diluar kecamatan karangrejo. Usaha botok ini dimiliki oleh Ibu Marti. Usaha ini sudah dijalankan sekitar 10 tahun. Ada berbagai macam pilihan botok yang disediakan disini. Seperti botok ayam, botok ikan kali, botok tawon, botok lele, botok bekel, botok udang, botok jeroan ayam dan masih banyak lagi variannya. Untuk harga awalnya botok Ibu Marti ini dijual sebesar Rp. 2.500. Nah seiring perkembangan waktu, harganya semakin mengikuti juga. Untuk sekarang harganya mencapai Rp. 6.000 per bungkus. Selain itu, dengan adanya peningkatan permintaan botok yang semakin pesat maka Ibu Marti membutuhkan karyawan tidak bisa dilakukan sendiri. Saat ini Ibu Marti memiliki karyawan sebanyak 3 orang. Peminat botok arto moro ini juga sangat banyak dilihat dari permintaannya yang juga banyak per cabangnya maupun di pusatnya. Permintaan botok dalam satu hari bisa mencapai 250 bungkus lebih.

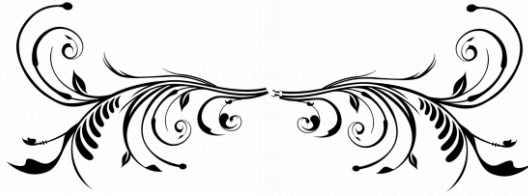
Kemudian usaha selanjutnya yang akan saya kupas yaitu usaha peternakan ayam potong. Di desa Punjul tidak hanya satu dua orang yang menjalankan usaha peternakan ayam potong. Disini saya akan mengangkat usaha peternakan ayam potong milik Bapak Nasir. Letak usahanya masih tetap satu dusun dengan saya yaitu di Dusun Genengan RT 04. Hanya beda RT dengan saya. Bapak Nasir sudah mendirikan usaha peternakan ayam sudah sekitar 6 tahunan. Usaha Bapak Nasir ini lebih menekankan pada ayam potong. Bapak Nasir menjelaskan jika permintaan selalu meningkat pada musim hajatan. Dan selain itu juga pada hari-hari menjelang lebaran idul fitri dan pada tahun baru. Pada musim-musim tersebut permintaan ayam potong selalu melonjak naik. Tetapi untuk sekarang karena adanya

covid-19 ini sangat berdampak sekali pada permintaan ayam potong Bapak Nasir. Dapat dikatakan terjadi penurunan yang signifikan karena adanya peraturan pemerintah pembatasan pengadaan hajatan sampai larangan mengadakan hajatan.

Selanjutnya saya akan mengupas tentang usaha krupuk yang ada di Desa Punjul. Sama dengan usaha yang saya jelaskan sebelumnya, usaha ini juga tidak hanya satu dua saja yang memiliki usaha krupuk di Desa Punjul. Saya akan mengupas usaha krupuk milik Bapak Khamim. Usaha krupuk ini sudah dijalankan selama kurang lebih 13 tahunan. Krupuk yang dibuat Bapak Khamim ini hanya ada satu jenis yaitu krupuk yang terbuat dari terigu. Biasanya orang sini lebih familiar menyebutnya dengan opak kayah. Harga dari krupuk tersebut Rp. 14.000 untuk per kilogramnya. Harga tersebut harga krupuk mentah. Bapak Khamim menjelaskan jika juga menjual krupuk yang sudah matang. Yang dikemasi dengan harga seribuan dan juga bisa lebih dari itu. Biasanya krupuk yang sudah matang tersebut dititipkan ke kios-kios seperti kios bakso ataupun mie ayam.

Kemudian saya akan menjelaskan mengenai bumdesa Desa Punjul. Seperti yang saya jelaskan diawal tadi bahwa bumdesa Desa Punjul berupa taman wisata yang bernama Dadapan Garden. Nah wisata ini dapat dikatakan masih baru karena baru dibentuk pada tahun 2020. Wisata ini berupa taman beserta gazebo-gazebo untuk duduk dan juga ada kolam renang di dalamnya serta penjual bermacam-macam makanan dan minuman. Keberadaan wisata ini sangat berpengaruh bagi Desa Punjul. Karena lewat wisata tersebut nama Desa Punjul semakin dikenali. Tak dapat dipungkiri walaupun termasuk wisata baru tetapi pengunjung yang berdatangan juga sangat banyak. Apalagi kalau pada hari Minggu sangat banyak orang yang gowes menuju Dadapan Garden. Dan juga penjualnya lebih banyak lebih lengkap pada hari Minggu. Suasana pedesaan dan juga hawanya yang sejuk merupakan salah satu faktor yang menarik para pengunjung untuk mendatangi wisata tersebut. Selain itu tempatnya strategis tidak terlalu sulit dijangkau juga menjadi salah satu

faktornya. Untuk biaya masuk wisata ini awalnya tidak dipungut sepeserpun alias gratis. Tetapi sekarang karena taman terus dibanahi dikembangkan menjadi lebih bagus dan juga untuk pemasukan desa, maka akhirnya dipungut biaya masuk dan parkir. Biayanya sebesar Rp. 5.000. biaya tersebut sudah meliputi biaya parkir dan masuk. Nah biaya tersebut sangat terjangkau dan ramah sekali di kantong kita bukan? Seharga segitu kita sudah bisa menikmati keindahan taman dengan suasana pedesaan yang masih asri dan juga dapat berfoto ria dengan pemandangan-pemandangan yang instagramable.



PKMB SINAR PAGI DARI PENDIDIKAN MENUJU PEMBERDAYAAN EKONOMI

Oleh: Dimas Nurfauzi

PKBM Sinar Pagi merupakan sebuah yayasan yang berpusat dan beroperasi di Desa Wonorejo Kecamatan Pagerwojo Kabupaten Tulungagung. Yayasan ini didirikan oleh Bapak Eko Wahyudi atau yang akrab di panggil warga sebagai Pak Eko yang juga merupakan warga asli dari Desa Wonorejo. Pada Awal yayasan ini berdiri, yayasan ini bergerak dalam bidang pendidikan. Setelaha saya melakukan wawancara dengan Pak Eko selaku pendiri sekaligus direktur dari yayasan PKBM Sinar Pagi, awal mula ide untuk mendirikan sebuah yayasan berbasis pendidikan dimulai ketika saat itu banyak terdengar kabar mengenai kristenisasi di beberapa daerah terlebih daerah-daerah pegunungan atau bisa disebut pelosok, dan yang menjadi salah satu saranya adalah Desa Wonorejo. Melihat kondisi penduduk desa yang masih awam dan sedikit tertinggal dalam hal pendidikan ini menyebabkan Desa Wonorejo bisa menjadi sasaran empuk untuk oknum-oknum yang ingin melakukan kristenisasi pada masyarakat. Melihat hal ini Pak Eko yang merupakan sosok aktivis sejak muda tidak tinggal diam, kemudian beliau menemukan sebuah ide untuk mendirikan sebuah yayasan yang mana yayasan ini di harapkan bisa menjadi tameng dan membantu masyarakat menolak adanya proses kristenisasi di Desa Wonorejo. beliau beranggapan “Karena saya (Pak Eko) masih

kurang begitu paham dan lihai mengenai keagamaan seperti halnya mengaji kitab, Al Qur'an dan pendidikan islam lainnya, maka dari itu saya berfikir apa yang harus saya perbuat agar setidaknya mengantisipasi atau pun mengurangi masalah yang mulai timbul di Desa Wonorejo. Saya beranggapan kalau yang dituju adalah masyarakat yang sudah berumur atau bisa dibilang kaum tua maka ini akan sulit karena akan berbenturan dengan paham masing-masing maka dari itu saya mendirikan yayasan Sinar Pagi yang mengarah kepada pendidikan anak-anak, seperti halnya Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) dan Taman Kannak-kanak (TK).” tutur beliau.

Pada awalnya yayasan ini hanya bernama Yayasan Sinar Pagi, untuk beralih nama atau mengimbuhi nama PKBM (Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat) harus memenuhi syarat yaitu yayasan tersebut harus memiliki tiga lembaga. Setelah adanya lembaga Pendidikan Anak Usia Dini (PAUD) dan juga Taman Kanak-kanak (TK), Sinar Pagi mendirikan satu lembaga lagi yaitu Taman Baca Siswa. Respon masyarakat dengan adanya Yayasan PKBM Sinar Pagi begitu bagus masyarakat sangat antusias untuk mensekolahkan anak-anaknya di Sekolah PAUD maupun TK yang Yayasan PKBM Sinar Pagi miliki, hal ini terjadi karena sebelum berdirinya PKBM Sinar Pagi hanya ada satu tempat pembelajaran untuk anak-anak sebelum menginjak bangku Sekolah Dasar. Hal ini membuat PKBM Sinar Pagi mempunyai sebuah konsep tata letak TK dan PAUD yang bertujuan agar semua wilayah yang berada di Desa Wonorejo bisa mengakses pendidikan yang yayasan sediakan khususnya untuk anak-anak. Pada akhirnya Yayasan mengambil keputusan untuk tempat mengajar setiap dua dusun paling tidak mempunyai satu tempat yang digunakan untuk kegiatan mengajar sehingga akan merata, hal ini juga disebabkan Desa Wonorejo yang lumayan luas.

Seiring berjalanya waktu PKBM Sinar Pagi juga mulai memperhatikan pendidikan masyarakat tidak hanya anak-anak saja namun juga pemuda desa. Melihat kondisi dari pemuda Desa Wonorejo yang mayoritas hanya berpendidikan SMP bahkan ada juga yang hanya sampai SD, Yayasan berinisiatif untuk membuka

kegiatan kejar paket A, B, dan C untuk memfasilitasi masyarakat yang belum terfasilitasi pendidikan formal, sehingga mereka yang belum merasakan sekolah di jenjang yang lebih tinggi bisa sekolah disini. Hal tersebut membuat warga Desa Wonorejo semakin terbantu dengan adanya PKBM Sinar Pagi, tidak hanya pemuda saja namun orang tua yang sudah berumah tanggupun sangat antusias untuk mengikuti program kejar paket yang di adakan yayasan. Bahkan untuk program kejar paket ini tidak hanya di Desa Wonorejo, desa-desa tetanggupun banyak yang mendaftar program kejar paket PKBM Sinar Pagi. Dan untuk memudahkan pengajaran kejar paket dari desa lain yayasan juga merekrut beberapa anggota yang berdomisili di luar desa.

Setelah berhasil mengagagas beberapa program dalam bidang pendidikan PKBM Sinar Pagi mulai mempertimbangkan untuk terjun dalam bidang ekonomi hal ini diutarakan oleh Pak Eko selaku direktur yayasan. “pada tahun 2016 kami mencoba mengagagas tentang kebutuhan mendasar. Jadi kami beranggapan bahwa pendidikan yang utama adalah yang bisa memberi solusi masalah yang dihadapi masyarakat terlebih dalam bidang ekonomi. Disini kami agak terlalu berani, pada saat itu target saya adalah farming education center for global standart yaitu bagaimana produk lokal ini masuk kedalam produk global jadi kami sempat bekerja sama dengan PASKOMNAS (pasar komoditi nasional) di Jakarta yang bisa menerima produk lokal dari masyarakat. Dan kami juga bekerja sama dengan FPI (Frount Pers Indonesia) yang berada di dekat bandara Soekarna-Hatta yang bisa memfasilitasi dalam bidang ekspor import.”ujar beliau. Pada awalnya program ini berjalan cukup baik, yayasan mampu mengikuti standar produk global yang ditentukan, yayasan juga mampu memproduksi lumayan banyak sayuran dan rempah-rempah seperti jagung manis, jahe, jeruk limao, kangkung, kacang panjang, kemiri dll. Namun pada tahun 2018 yayasan mulai kesulitan untuk memenuhi standart yang di tentukan oleh pasar global yang dirasa cukup berat, hingga PKBM Sinar Pagi

akhirnya memutuskan untuk berhenti mensuplai produk lokal yang di miliki.

Mearasa gagal dalam upayanya untuk masuk dan eksis dalam pasar global PKBM Sinar Pagi membuat program baru yang mereka lebih fokuskan dalam menggali potensi masyarakat. Dalam program baru ini PKBM Sinar Pagi mengajak langsung masyarakat untuk ikut serta dalam program yang diadakan dan yang nantinya program ini diharapkan bisa terus berkembang dan bisa menghasilkan manfaat baik berupa financial maupun skil. Pada program baru ini PKBM Sinar Pagi tidak hanya berlingkup satu desa tapi merangkul empat desa. Pak Eko selaku direktur dari yayasan yang merupakan aktivis yang sudah terkenal di daerahnya mempunyai banyak patner yang kemudian akan diterjunkan dalam bidangnya masing-masing kesetiap desa. Untuk mampu menggali sebuah potensi dari satu desa kedesa lainnya PKBM Sinar Pagi membentuk sebuah distrik-distrik atau bagian, jadi satu desa akan difokuskan dalam satu bidang. Keempat desa yang menjadi sasaran dari PKBM Sinar Pagi diantaranya adalah :

Desa Wonorejo Untuk Desa Wonorejo kami jadikan basis industrial yaitu industri jahit dan keset.

- Desa Mulyosari

Untuk Desa Mulyosari ini kami jadikan basis wisata dan pertanian. Salah satunya ada di wisata taman Khayangan disana ada greenhouse yang mulai kami garap menuju ke yang lebih modern.

- Desa Segawe

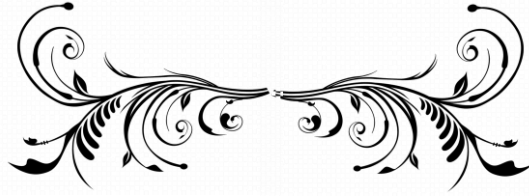
Untuk Desa segawe kami jadikan basis budaya. Disana ada pembelajaran kebudayaan seperti karawitan dan sebagainya.

- Desa Samar

Untuk Desa Samar ini kami jadikan basis pesantren atau ilmu keagamaan. Disana diajarkan cara mengaji kitab dan juga ada grub-grub sholawat.

Desa Wonorejo merupakan salah satu dari keempat desa yang PKBM Sinar Pagi pilih untuk program yang diadakan. Desa Wonorejo menjadi pusat dari industri jahit dan keset.”Jadi untuk industri jahit

dan keset ini saling berhubungan, untuk jahitnya kami mempunyai kurang lebih 15 penjahit binaan kami, disini yang kami gandeng adalah masyarakat yang kurang beruntung dalam hal pendidikan dan ekonomi jadi untuk mesinnya yayasan yang belikan nanti bisa di bawa pulang untuk hasilnya nanti bisa disetor lagi ke yayasan untuk dipasarkan. Untuk kesetnya sendiri bahan dasarnya adalah sisa kain dari penjahit kemudian kami sebarkan kepada masyarakat yang ingin memproduksi keset yang sebelumnya sudah kami beri penjelasan tentang tata cara pembuatannya, dan hasilnya nanti bisa dijual sendiri atau dititipkan ke yayasan untuk disetorkan kepada supplier” ujar Pak Eko. Untuk hasil dari industri jait ini berupa seragam-seragam sekolah yang kemudian akan disetorkan oleh yayasan kepada supplier. Selain seragam juga ada pakaian dalam laki-laki yang juga di garap oleh para penjahit yang dimiliki oleh PKBM Sinar Pagi. Selain itu limbah dari hasil jait ini yang berupa potongan kain-kain dimanfaatkan untuk dibuat keset, dan program ini bebas untuk masyarakat tidak dipungut biaya, yayasan juga menampung hasil karya dari masyarakat yang kemudian akan disalurkan dan membuahkan hasil finansial bagi masyarakat dan juga yayasan.



MAGOT, SI KECIL YANG MENGATASI MASALAH TANPA MASALAH

Oleh: Dinaungi Arsy Nasrulloh

Desa Pojok berada di kecamatan Campurdarat, Kabupaten Tulungagung, Jawa Timur. Desa Pojok terbagi menjadi 3 dusun yakni dusun Pojok, dusun Gedangsewu, dan dusun Secang dan juga terbagi menjadi 6 RW dan 31 RT. Desa ini memiliki wilayah yang cukup luas yaitu 410, 830 Ha. Untuk penggunaan lahan, Desa Pojok memiliki jumlah lahan yang cukup luas yaitu lahan kering seluas 202,510 Ha, dan persawahan seluas 132 Ha. Wajar saja jika banyak dari warga desa berprofesi sebagai petani. Berdasarkan letak geografisnya, desa Pojok berbatasan dengan Desa Tanggung di bagian di bagian utara, Desa Pelem di bagian selatan, Desa Wates di bagian Barat, dan Kecamatan Tanggunggunung di bagian timur.

Sementara nama Pojok itu sendiri bukan diberikan secara asal asalan. Menurut sesepuh, awal mula desa Pojok didirikan oleh seseorang bernama Suro Dekseno. Hal tersebut dapat ditelusuri dari situ peninggalan punden yang bernama Suro Dekseno. Menurut sejarah, beliau berasal dari Mataram yang menetap dan mempunyai keturunan di daerah tersebut. Karena letak geografis daerah yang baliu babat memanjang dari barat sampai ke timur (melojok) maka diberi nama desa Pojok.

Rasanya kurang pas jika desa ini tidak terlepas dari ikon tugu Desa Pojok yang tepat berada di pertigaan pinggir jalan raya. Tugu

ini bukanlah sekedar tugu biasa, namun tugu ini menyimpan sejarah sebagai tanda peringatan perjuangan gerilya Jenderal Sudirman. Pada tugu tersebut terdapat tulisan “Pewaris, Tugu ini dibangun untuk memperingati perjuangan rakyat desa Podjok dan sekitarnya bersama-sama ABRI dalam melawan pendjadjah Belanda didalam clash ke-II th 1949”. Tugu ini diresmikan pada tanggal 17 Desember 1970. Dibelakang tugu terdapat gapura bertuliskan “Luhuring Karya Raharjaning Praja”

Di sebelah barat jalan terdapat Pasar Desa Pojok yang mana salah satu aset milik pemerintah Desa Pojok. Lokasi pasar sangat strategis karena berada dekat jalan raya. Geliat aktivitas pasar mulai terlihat pukul 2 dini hari, tidak sedikit pedagang yang menggelar dagangannya lebih awal karena banyak pedagang tengkulak lain membeli dagangan untuk dijual kembali. Komoditas yang dijual di pasar ini bermacam macam, dari yang paling banyak dijual adalah sayuran hingga kebutuhan sembako. Pasar Pojok biasa ramai pedagang-pedagang pada hari dengan pasaran legi dan pon.

Di sisi lain pasar yang ramai setiap hari juga menciptakan polemik di masyarakat yang mengeluhkan soal sampah terlebih sampah organik hanya dibuang begitu saja tanpa dimanfaatkan sehingga menimbulkan bau tak sedap. Sementara untuk sampah anorganik sendiri banyak masyarakat yang membakar atau menjual ke pengepul sampah untuk dapat uang. Sampah anorganik juga dapat didaur ulang.

Berawal dari situlah, Anam Rifa'i sebagai inisiator dan ketua BUMDes menciptakan Magot. Adapun yang mendasari hal tersebut adalah BUMDes harus punya produk unggulan, produk tersebut unik atau belum ada produk ini di desa dan produk bisa awet atau tahan dalam jangka waktu lama. Selain itu presiden juga mengeluarkan mandat untuk penguatan ekonomi nasional dari desa dengan produk ramah lingkungan. Magot dipilih karena biaya produksi yang rendah Dari sana Mas anam – sapaan saya kepadanya langsung memikirkan bagaimana cara memproduksi magot.

Magot adalah larva lalat hitam tentara. Lalat hitam tentara (*Hermetia illucens*) salah satu jenis lalat yang banyak ditemukan di tempat-tempat yang terdapat sampah organik. Larva ini memanfaatkan limbah tersebut sebagai sumber makanannya. Kemampuan larva dalam memakan sampah organik karena dalam ususnya terdapat bakteri selulolitik yang menghasilkan enzim selulase yang berperan dalam hidrolisis selulosa. Sehingga Habitat dari larva lalat hitam atau magot adalah makanan yang sudah difermentasi. Pemanfaatan larva ini secara tidak langsung membantu mengurangi sampah tersebut sehingga berperan dalam penanganan limbah organik. Selain sampah organik, makanan untuk magot terbilang mudah bisa limbah jamur tiram, kotoran ayam. Bahkan eksoskeletonnya (kerangka eksternal) digiling dan diberi makan ke magot lagi mau. Jika makanannya bergizi maka 2 bulan masa paling cepat untuk sampai ke tahap ganti fase atau ganti kulit. Fase lalat hitam tentara dimulai dari telur, kemudian menjadi larva, larva berkembang menjadi pupa, dan tumbuh menjadi lalat hitam tentara (*Hermetia illucens*).

Sebelum sampah organik tersebut diberi makan ke magot. Sampah tersebut dicacah dengan pemotong sampah milik Gabungan Kelompok Tani (Gapoktan), untuk masa awal produksi ini masih meminjam alat dari Gapoktan karena belum terpakai, jika sudah berjaan cukup lama membeli alat sendiri.

Magot berasal dari 1 gram telur kemudian telur tersebut menghasilkan 3 kg larva jika dijual mentah. Untuk 1 gram telur memiliki harga Rp 4.000,00 – Rp 5.000,00, dari telur tersebut menghasilkan larva yang jika dijual basah memiliki harga Rp 6.000,00 – Rp 7.000,00 per kilogram. Sementara magot yang dipasarkan adalah larva yang sudah dikeringkan atau sudah dioven kemudian diayak halus untuk dijual ke pasar sedangkan hasil ayakan yang kasar untuk makanan si magot lagi. Jadi tidak ada yang terbuang dari keseluruhan produksi magot. Harga yang ditawarkan cukup terjangkau yakni 10.000 per 1 kemasan dengan berat 80 gram dan tahan hingga 6 – 12 bulan. Merk kemasan magot adalah

“Magsojo”. “Mag” berasal dari kata magot dan “Sojo” diambil dari nama BUMDes Prasojo. Modal dalam pembuatan magot berasal dari desa atau pemerintah.

Lokasi pembuatan magot saat ini masih di rumah Bapak Wahyudi selaku Pemuka agama atau modin di Desa Pojok. Mengapa, karena dalam mengolah magot tidak semua orang mau dekat dengan magot dan tidak jijik ketika memegangnya. Hasil dari produksi ada dua yaitu magot dan kotoran magot itu sendiri. Untuk kotorannya digunakan sebagai pupuk tanaman. Pupuk ini bisa menjadi alternatif, dimana saat ini petani kesulitan untuk mencari pupuk karena tidak semua toko pertanian menjual.

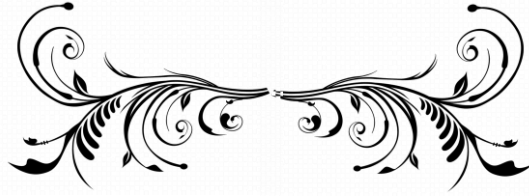
Jangkauan pemasaran adalah ternak unggulan menengah ke atas seperti ikan koi, ikan arwana, ayam petarung, burung pemakan serangga, hamster. Penjualan produk ini melalui shopee karena shopee memiliki kemudahan pembayaran yang langsung masuk ke rekening bumdes dan banyak penggunanya. Untuk pemasaran lewat media sosial seperti facebook masih belum karena pembayarannya yang cash dan cod sehingga tidak langsung masuk ke rekening BUMDes.

Rencananya selain sampah pasar adalah sampah rumah tangga organik yang dimanfaatkan sebagai makanan magot. Untuk sampah rumah tangga tahap awal akan diberi wadah cat bekas yang ada tutupnya karena jika tidak ada tutupnya akan ada lalat hijau yang masuk dan membawa penyakit.

Dalam praktiknya pengelolaan sampah organik dan anorganik harus dipisah, jika tidak sampah anorganik terbakar dan tercampur sampah organik dijadikan pupuk untuk tanaman terdapat mikroplastik. Mikroplastik adalah komponen plastik yang berukuran kurang dari lima milimeter. Dengan ukuran yang sangat kecil ini, mikroplastik bisa dengan mudah diserap tubuh, beberapa monomer bersifat karsinogenik atau toksik jika tertelan.

Walaupun produksi masih di tahap awal, bukan tidak mungkin jika produk ini semakin banyak orang tahu semakin berkembang

dikemudian hari bisa mengatasi permasalahan sampah organik yang dibiarkan begitu saja.



PADELING MENDONGKRAK EKONOMI WARGA DESA KARANGSOKO

Oleh: Dwi Ratnasari

Desa Karangsoko Kecamatan Trenggalek Kabupaten Trenggalek merupakan salah satu dari 152 desa di Kabupaten Trenggalek yang memiliki luas \pm 419.120 Ha dengan jumlah penduduk sebanyak 7.561 jiwa yang terdiri dari laki-laki 3.745 jiwa dan perempuan 3.816 jiwa. Jumlah KK mencapai 2.644 dengan 846 KK tergolong penduduk miskin atau \pm 11,2% dari total penduduk. Penduduk Desa Karangsoko mayoritas bekerja sebagai petani, buruh tani dan juga pedagang kecil. Penduduk memanfaatkan lahan yang ada untuk bertani karena sesuai dengan jenis tanah yang subur digunakan sebagai lahan pertanian untuk menopang kehidupan masyarakat sedangkan pedagang kecil biasanya menjual dagangan/produknya ke pasar sesuai tanggal pasaran (pon, wage, kliwon, legi, pahing).

Seiring berkembangnya zaman, lahan pertanian yang berada di desa semakin sempit karena digunakan sebagai lahan perumahan sehingga sangat berdampak pada lapangan pekerjaan. Semakin sempitnya lapangan pekerjaan maka tingkat kemiskinan semakin bertambah pula. Kemiskinan ini juga disebabkan karena mayoritas warga di desa Karangsoko tidak menempuh pendidikan tinggi dan banyak usia produktif yang menikah usia dini sehingga banyak warga yang menjadi pengangguran, terutama kaum wanita (ibu rumah

tangga). Mereka hanya menunggu suaminya memberikan penghasilan untuk memenuhi kebutuhan.

Dikarenakan hal tersebut, sebagian warga berpindah pekerjaan yang semula sebagai buruh tani menjadi pedagang kecil. Awalnya pedagang ini menjual bahan pokok, seperti bawang putih, bawang merah, cabai, dll untuk dijual ke pasar ataupun dijual keliling. Ketika dijual di pasar, penjual menunggu pembeli datang yang menawar barang untuk di beli. Terkadang barang yang dijual tidak habis di pasar dan terpaksa dibawa pulang kembali. Ketika dijual keliling, penjual menemui pembeli yang berkerumun. Mereka menawarkan barang dagangan dengan berteriak atau memencet klakson motor sehingga calon pembeli akan menghentikan penjual dan mulailah proses tawar menawar tersebut. Dengan pertimbangan kemudahan pelanggan/pembeli maka dapat dilihat pembeli akan lebih senang ketika penjual mengelilingi rumah warga karena pembeli merasa dipermudah dan tidak perlu biaya transport untuk ke pasar.

Penjual kelilingpun melihat peluang usaha ini berkembang, sehingga banyak yang ikut mencoba untuk berdagang. Peluang usaha pedagang keliling ini dapat dikategorikan dapat mendongkrak ekonomi warga karena (1) mudah dilakukan, (2) merupakan kebutuhan masyarakat dan (3) tahan lama. Ketika barang yang dijual tidak laku, masih bisa diawetkan untuk dijual pada hari berikutnya ataupun meneruskan keliling untuk menghabiskan barang dagangannya.

Dilihat dari sudut pandang keuangan, modal yang diperlukan untuk memulai usaha ini juga tidak terlalu besar. Masyarakat biasanya meminjam modal kepada koperasi simpan pinjam ketika kekurangan modal. Selain itu, dilihat dari segi masyarakat, saat ini masyarakat cenderung malas untuk pergi ke pasar membeli kebutuhan harian, karena harga yang ditawarkan dipasar dan di pedagang keliling tidak jauh berbeda serta pengeluaran yang dilakukan oleh konsumen lebih efisien ketika membeli di pedagang keliling karena tidak ada biaya transport.

Metode yang digunakan dalam berdagang ini dengan didistribusikan di sekeliling masyarakat. Pencarian pelanggan juga akan berbeda dari satu penjual dan penjual lain, sehingga tidak menimbulkan pergolakan. Sekalipun ada yang pelanggannya sama, maka akan penjual baru tersisihkan dengan penjual yang lebih dulu di area tersebut. Jadi, sebisa mungkin para penjual tersebut mencari pelanggan yang berbeda.

Pedagang kecil ini terkumpul pada satu komunitas yang berada pada RT 004 RW 001 Desa Karangsoke dengan nama Padeling (Paguyuban Pedagang Keliling). Padeling merupakan satu-satunya paguyuban pedagang keliling terbesar di Karangsoke dengan capaian konsumen mencapai hampir seluruh Kecamatan Trenggalek dan juga sebagian kecamatan Pogalan. Paguyuban ini di pimpin oleh Bapak Haryanto dengan anggota sebanyak 40 orang dengan profesi yang sama.

Tujuan utama padeling yaitu mengangkat ekonomi warga RT 004 RW 001 dengan memanfaatkan sumber daya manusia yang masih menganggur serta memberikan lapangan pekerjaan mandiri kepada warga RT 004 agar dapat menopang kebutuhan keluarga dan membantu suami mencari nafkah. Dengan adanya paguyuban ini, penjual yang mulanya meminjam modal dari koperasi simpan pinjam dapat mengembalikan pinjamannya dan bisa membangun koperasi sendiri untuk modal anggotanya. Kerja keras, keuletan dan ketelatenan masyarakat paguyuban ini di nilai mampu melebarkan sayapnya. Hal ini terbukti ketika padeling diikutsertakan dalam penganugerahan Soetran Awards tingkat kabupaten pada tahun 2018 mampu menempati posisi pertama pada Inovasi Pembedayaan Desa dan mendapat total hadiah Rp 30.000.000 (Tiga puluh juta rupiah). Hadiah tersebut lalu digunakan sebagai modal tambahan berupa produk yang dijual dan diberikan kepada seluruh anggota secara merata.

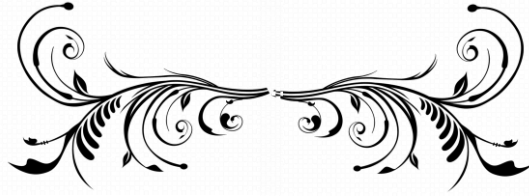
Paguyuban ini selalu mengadakan pertemuan anggota bulanan untuk membahas permasalahan serta meningkatkan tali silaturahmi kepada tetangga maupun saudara. Permasalahan yang

dihadapi biasanya mengenai pelanggan atau anggota yang kurang aktif karena ada masalah pribadi, juga ada banyak pesaing yang tidak berasal dari anggotanya. Hal ini memacu semangat dan gairah para anggota untuk bersaing dan juga terus melebarkan daerah pemasarannya agar produk yang dijual semakin banyak dan laku di pasaran.

Padeling juga mementingkan kesehatan, keselamatan kerja serta jaminan hari tua untuk anggotanya. Padeling menjamin hal ini melalui asuransi dengan bergabung BPJS Ketenagakerjaan yang bekerja sama dengan pemerintah desa Karangsono melalui program “Desa Karangsono Desa Sadar BPJS Ketenagakerjaan” yang mendapat alokasi dana sebesar Rp 6.000.000 (enam juta rupiah). Pemerintah desa melalui anggaran dana pemberdayaan masyarakat desa juga ikut berkontribusi memajukan paguyuban ini dengan membantu pengadaan srandul (tempat berjualan keliling) serta helm sebanyak 40 unit.

Pada saat pandemi ini, pedagang tetap melakukan pekerjaannya dengan mematuhi protokol kesehatan dan juga tidak membiarkan pembeli berkerumun untuk membeli barang dagangannya. Pada saat awal pandemi, kegiatan jual beli sempat terhenti karena adanya pembatasan sosial berskala besar yang kemungkinan sedikit sulit untuk mendapatkan barang dagangan dari luar Trenggalek sehingga tidak sedikit yang beristirahat dari pekerjaan.

Dalam hal ini pemerintah desa akan terus membina, mengontrol dan mengevaluasi terkait perkembangan paguyuban dalam rangka pemberdayaan masyarakat desa. Semoga paguyuban ini dapat terus berkembang dan mendongkrak ekonomi masyarakat desa meskipun akan banyak tantangan serta hambatan yang akan dihadapi ke depannya.



MENELISIK KAMPUNG INGGRIS PARE (DESA TULUNGREJO KECAMATAN PARE KABUPATEN KEDIRI)

Oleh: Dwi Rizkita Putri

Desa Tulungrejo berada di kecamatan pare kabupaten kediri. Daerah kelahiran saya dengan segala perubahan setiap tahun yang membuatnya menjadi semakin ramai. Banyak Orang dari berbagai penjuru daerah di Indonesia berdatangan untuk belajar bahasa baik bahasa arab maupun bahasa inggris sehingga daerah saya ini lebih dikenal dengan kampung bahasa/inggris. Di sini banyak sekali lembaga pendidikan bahasa inggris, dari lembaga-lembaga yang besar hingga lembaga-lembaga yang kecil jika dijumlahkan bisa mencapai ratusan. Lembaga-lembaga tersebut memiliki sistem yang berbeda-beda dari yang sangat santai hingga yang cukup formal. Program-program belajar bahasa inggris biasanya dimulai pada tanggal 10 dan 25 baik paket mingguan hingga bulanan serta paket holiday yang biasanya digunakan oleh banyak sekolah. Setiap tanggal tersebut biasanya pendatang lebih banyak terutama waktu liburan. Pendatangnya juga bermacam-macam ada yang sendiri maupun rombongan kecil secara mandiri dengan transportasi umum, ada juga yang datang diantar orangtua maupun ditemani orangtua, pelajar yang ditemani orangtua biasanya dia masih anak-anak kadang masih sangat kecil juga ada, saya juga pernah menemui sepasang suami istri yang juga menempuh pendidikan bahasa, dari

yang saya ketahui sang suami belajar bahasa inggris karena tuntutan kerja kemudian sang istri ikut belajar sekalian. Mereka yang saya temui kala itu cukup berumur dengan anak-anaknya yang beranjak dewasa selain itu tidak jarang juga rombongan bis besar, ketika datang malam jalanan sekitar tempat tinggal saya cukup berisik dengan koper-koper yang dibawa rombongan.

Tarif dipatok dari pembelajaran ini lumayan mahal bagi saya sebagai warga lokal meski ada beberapa yang masih terjangkau. Selain itu ada juga beasiswa atau potongan harga yang diadakan oleh beberapa lembaga. Meski pemilik lembaga maupun staff dan pengajar kebanyakan berasal dari orang luar kota ada juga anak-anak lokal yang juga menjadi tutor bahasa inggris diusia masih tergolong muda sehingga di kampung inggris masih ditemui sang pengajar lebih muda dibandingkan yang diajar. Selain itu mereka merantau untuk bekerja maupun menempuh pendidikan. Salah satu teman saya yang berasal dari Jakarta bahkan berkata “kok aku ga pernah liat ya anak-anak seusiamu, kayak jarang banget gitu”. Begitupula dengan warga lokal lainnya, beberapa warga terkadang memilih untuk menjual ataupun menyewakan tanah/rumahnya serta tanah dan lahan persawahan untuk bangunan homestay maupun lembaga pendidikan serta tempat bisnis kemudian tinggal di desa lain jadi tidak heran kalau beberapa warga desa ini merupakan perantau.

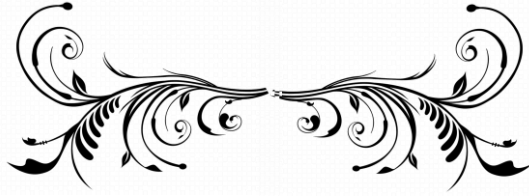
Dari waktu ke waktu jumlah pelajar cukup mengalami peningkatan baik dari pelajar lokal maupun dari luar kota. Kampung inggris menjadi tujuan destinasi edukasi bagi orang-orang liburan sekolah, liburan kuliah, persiapan kuliah/gapyear, menambah skill untuk pekerjaan dan juga biasanya untuk *apply* beasiswa baik di dalam maupun di luar negeri. Keberadaanya cukup terkenal di berbagai daerah di Indonesia dan juga banyak membantu perekonomian daerah sekitar. Banyak homestay warga yang disewakan, rental sepeda, toko kebutuhan sehari-hari hingga cafe. Bisa dibbilang warga sini sebagian besar menggantungkan para pendatang untuk menjalankan roda perekonomian. Selain itu letak

Desa Tulungrejo cukup strategis karena dekat dengan wilayah kelurahan Pare atau bisa disebut dengan kota Pare dimana segala fasilitas publik tersedia dalam jarak 2-4 km. Fasilitas publik tersebut diantaranya adalah Rumah Sakit Umum Daerah dan Swasta, Polres Kabupaten Kediri, Pendidikan Formal, Business Park, berbagai macam Bank, Perpustakaan daerah, kantor pemerintahan dsb sehingga menjadi pusat kegiatan masyarakat tak hanya dari warga kecamatan Pare tetapi juga masyarakat kecamatan sekitarnya. Selain itu jika menggunakan transportasi umum seperti kereta dan bis Desa Tulungrejo dapat ditempuh selama 15-30 menit dari stasiun maupun dari terminal. Hal ini juga tak lepas dari sejarah Pare yang juga menjadi salah satu pusat kegiatan di masa penjajahan yang dibuktikan dengan beberapa bangunan tua yang masih digunakan hingga sekarang.

Memasuki masa pandemi Desa Tulungrejo mengalami colapse sama seperti daerah-daerah lainya di Indonesia. Di awal merambaknya virus Covid-19 desa ini menjadi desa pertama sekecamatan Pare dengan salah satu warga meninggal dengan afirmasi positif Covid-19 dan pemerintah setempat memberlakukan kebijakan lockdown/PSBB dan menutup sementara tempat-tempat umum termasuk lembaga-lembaga pendidikan bahasa yang ada. Pembelajaran tatap muka ditiadakan sementara dan para pelajar dipulangkan. Selang beberapa bulan warga mulai colapse karena roda perekonomian tergantung pada para pendatang. Hal ini sempat viral di beberapa platform media sosial dimana banyak bangunan mulai dijual karena merugi begitu juga dengan warga lain yang menggantungkan nasib perekonomian dengan adanya pendatang. Bersama dengan warga setempat pemerintah kemudian mulai membuka kembali Kampung Inggris dengan aturan protokol kesehatan yang ketat pada bulan Agustus silam. Para pendatang yang datang wajib tes terlebih dahulu untuk memastikan benar-benar negatif covid-19 begitu pula lembaga atau tempat umum wajib memberikan fasilitas yang sesuai dengan protokol kesehatan.

Ketika para pendatang mulai datang lagi ke Desa Tulungrejo saat itulah perekonomian sedikit pulih meski tidak 100% seperti semula.

Menurut saya Desa Tulungrejo berada di tempat yang cukup strategis selain dari dekatnya fasilitas publik, desa ini merupakan salah satu desa yang cukup terjangkau oleh masyarakat daerah lain untuk mencari kebutuhan sekunder maupun tersier. Maka ketika masyarakat desa ini mengembangkan bisnis yang mereka butuhkan adalah strategi marketing terutama di era digital saat ini info apapun dapat diakses melalui internet. Ketika tata letak sudah strategis maka kemudahan akses juga harus dikembangkan.



SISTEM ONLINE KKN DALAM UPAYA MENGANGKAT POTENSI DESA BANDUNG

Oleh: Dwi Wulan Fitriani

Mungkin KKN kali ini begitu berbeda dirasakan oleh sebagian besar mahasiswa dibandingkan dengan KKN tahun sebelumnya. Ya memang benar, faktor utamanya adalah kasus corona yang hingga saat ini belum tuntas. Entah sampai kapan virus tersebut menghantui masyarakat atau mungkin selamanya akan ada ditengah kehidupan masyarakat. Virus yang pertama kali muncul di Wuhan, China pada akhir tahun 2019 ini menjadi bencana bagi semua negara tidak terkecuali Indonesia. Mitos bahwa Indonesia adalah negara yang kebal Corona pun hilang ketika pada awal tahun 2020 virus tersebut masuk ke Indonesia dan menyebar luas ke masyarakat hingga saat ini.

Objek dari penulisan esay tentang pemaparan potensi desa yang saya ambil adalah Desa Bandung, Kecamatan Bandung, Kabupaten Tulungagung. Desa Bandung merupakan sebuah desa yang menjadi central dari Kecamatan Bandung sendiri, hal tersebut karena lengkapnya fasilitas yang dibutuhkan masyarakat baik dari sektor perekonomian seperti (perdagangan, pertanian, peternakan), kesehatan dan pendidikan. Terdapat beberapa potensi yang ada di Desa Bandung baik yang berasal dari sumber daya alam (SDA) dan juga sumber daya manusia (SDM). Dari sumber daya alam sendiri, Desa Bandung memiliki potensi seperti lahan pertanian, peternakan,

sumber air yang cukup. Sedangkan dari sumber daya manusia yang dimiliki Desa Bandung antara lain seperti skill petani, skill pedagang, pemilik UKM atau produsen tahu kecil.

Sruktur perekonomian di Desa Bandung ini sebagian besar terdapat pada sektor perdagangan dan pertanian. Desa ini memiliki pasar rakyat cukup besar yang disebut dengan nama pasar Bandung. Pasar Bandung ini terbagi menjadi 2 bagian yaitu pasar utara atau disebut pasar subuh, dan juga pasar selatan yang disebut dengan pasar siang, selain dari 2 bagian ini, pasar Bandung memiliki pasar ikan cukup besar yang mulai buka dari jam 1 dini hari. Pedagang yang berjualan di pasar Bandung ini tidak hanya dari wilayah Bandung dan sekitarnya, namun banyak yang berasal dari luar kecamatan dan luar kabupaten. Pasar ini tak pernah sepi dari pengunjung, berbeda dari pasar lainnya yang hanya buka setiap hari tertentu (pasar).

Saya sering sekali berkunjung ke pasar ini, selain karena rumah saya dekat dengan pasar (kurang lebih 500 m) tetapi juga karena orang tua saya berjualan disana. Dari pengalaman saya bertanya dengan beberapa pedagang disana, dikatakan bahwa ia belanja dagangan dari pasar subuh mulai jam 2 pagi kemudian menjualnya di pasar siang mulai jam 6 pagi. Ada juga pedagang sayur keliling yang mengatakan bahwa ia belanja dagangan mulai jam 2 atau 3 pagi kemudian lanjut keliling untuk berjualan sampai siang. Pasar ini tetap menjadi pusat perekonomian di Desa Bandung, meskipun di masa sekarang sudah menjamur dengan banyaknya toko, swalayan, bahkan online shop, tapi tidak membuat redup citra dari pasar tersebut.

Selain disektor perdagangan, Desa Bandung juga didominasi oleh sektor pertanian, dengan luas lahan pertanian kurang lebih 69,79 Ha. Tak heran jika warga memilih untuk menjadi seorang petani. Banyak juga warga yang merangkap profesi dari seorang pedagang menjadi petani. Sektor pertanian di Desa Bandung ini bisa dikatakan cukup baik dan jarang sekali gagal panen karena

tersedianya sumber air yang cukup dan juga skill petani yang mumpuni.

Baru baru ini didekat area pertanian tersebut akan dibangun taman desa, tapi pembangunannya masih belum berjalan sepenuhnya karena memang terkendala oleh cuaca. Pembangunan taman sebagai obyek wisata tersebut kedepannya diharapkan menjadi sumber tambahan penghasilan desa dan juga untuk mensejahterakan warga sekitar. Disisi lain, Desa Bandung juga terdapat sektor peternakan yang tidak kalah unggul dari kedua sektor diatas. Peternakan didominasi oleh ternak ayam dan juga bebek. Setahu saya, hasil ternak tersebut tentunya diperjualbelikan di pasar Bandung dan juga dikirim keluar desa bahkan kecamatan.

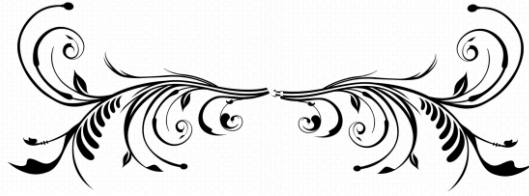
Selain pasar yang menjadi icon desa tersebut, di Desa Bandung mempunyai stadion yang cukup besar terletak didepan kantor kecamatan Bandung. Stadion tersebut sering digunakan untuk para pemuda dan pelajar berolahraga, dan disetiap hari kemerdekaan dipakai untuk melaksanakan upacara bendera serta kegiatan kegiatan desa lainnya. Di halaman stadion tersebut sekarang sedang ada pembangunan yang rencananya digunakan untuk tempat pugasera. Tempat tersebut rencananya akan disewakan kepada warga sekitar dan diharapkan bisa menjadi pemasukan baik bagi desa maupun bagi warganya.

Icon desa Bandung yang lain yaitu Masjid Baitul Khoir yang terletak disamping Pasar Bandung. Masjid yang berdiri tahun 1946 ini memiliki luas tanah wakaf kurang lebih 750 m². Masjid ini memiliki jumlah muadzin 11 orang dan juga jumlah khatib sebanyak 8 orang serta remaja masjid yang lumayan banyak. Masjid Baitul Khoir mempunyai daya tampung sebanyak 1.300 jamaah. Disatu area dengan masjid ini terdapat Al Azhaar yang merupakan sekolah formal dari PIAUD sampai SMP dan juga terdapat Kantor Urusan Agama yang terletak berhadapan dengan masjid tersebut.

Setelah membahas sektor sektor yang ada di Desa Bandung, saya akan membahas tetang UMKM di desa ini. Saya sempat berbincang dengan salah satu warga yang memiliki usaha kecil yaitu

produsen tahu bernama Pak Suhan. Usaha yang mulai dirintis dengan istrinya pada tahun 2010 ini sampai sekarang tetap beroperasi. Awalnya ia tidak memiliki pegawai, dan hanya memproduksi tahu dengan alat yang sederhana serta tempat yang tidak begitu luas. Awal mula usaha ini berdiri, banyak komplain dari tetangga sekitarnya yang merasakan dampak dari limbah pembuatan tahu tersebut. Tapi seiring berjalannya waktu, pemilik usaha mulai memperbaiki cara pengolahan limbah tahu agar tidak meresahkan warga sekitar. Ampas tahu yang dulunya dibuang kesungai, akhirnya diolah oleh pemilik usaha menjadi tahu gembur, selain itu juga dijual ke pembeli untuk pakan ternak.

Sekarang usaha tahu milik Pak Suhan ini memiliki 2 pegawai. Pak Suhan setiap hari menjual tahunya di Pasar Bandung mulai jam 3 pagi sampai subuh, selanjutnya ia memproduksi lagi mulai jam 7 pagi sampai siang. Pak Suhan juga memiliki beberapa pelanggan tetap yang biasanya mengambil pesanan setiap sore hari, kadang berupa tahu mentah, dan juga tahu yang sudah digoreng. Usaha tahu ini bisa dikatakan cukup sukses karena memang cita rasa dari tahu itu sendiri dan juga merupakan salah satu produksi tahu yang ada di Bandung. Tidak heran jika Bandung menjadi pusat keramaian, hal ini karena lengkapnya fasilitas yang dibutuhkan masyarakat dan juga pesatnya laju perekonomian.



HIDDEN POTENSIAL: EKSISTENSI DESA DIBALIK HUTAN BELANTARA

Oleh: Dzurotunnafisah

Desa Payaman terletak di kecamatan Solokuro kabupaten Lamongan provinsi Jawa Timur, luas desa Payaman mencapai 865.134 Ha. yang terdiri dari sawah, tegalan, pekarangan, hutan dan lain-lain. Desa Payaman terbagi mejadi tujuh dusun yaitu Ringin, Sawo, Gayam, Asem, Palirangan, Bango, dan Sejajar. Batas wilayah desa Payaman sebelah utara yaitu desa Kranji kecamatan Paciran, sebelah selatan desa Godog kecamatan Laren, sebelah barat desa Sendang kecamatan Paciran, dan sebelah timur desa Banyubang kecamatan Solokuro. Desa Payaman dengan ibu kota kabupaten berjarak 35 Km. sedangkan jarak dari pusat pemerintahan kecamatan hanya menempuh jarak 1 Km. Desa Payaman bisa dibilang desa di tengah hutan, jalan menuju desa Payaman melewati hutan, ladang, dan sawah yang luas. Jalannya tidak terlalu lebar tetapi semuanya sudah beraspal meskipun terdapat sedikit jalan yang berlubang dan bergelombang. Perekonomian masyarakat desa Payaman dapat dikatakan menengah keatas. Berbagai macam mata pencaharian penduduknya, mulai dari petani, peternak ayam, penjahit, pembuat kerajinan, wirausaha, TKI dan lain-lain. Rata-rata masyarakat desa Payaman bekerja mejadi TKI di Malaysia. Desa payaman memiliki banya potensi mulai dari pertanian, perdagangan hingga industri.

Meski berjarak tidak jauh dari pesisir laut Jawa, hanya terdapat beberapa penduduk desa Payaman yang berprofesi sebagai penangkap ikan. Terhitung hanya sekitar 14 sampai 15 orang yang biasa melaut, itu pun dengan intensitas yang sangat minim. Bidang pertanian masih mejadi garapan primadona di desa Payaman. Potensi pertanian desa Payaman didominasi oleh jagung, padi dan kacang tanah, meski bemasalah degan pasokan air, desa Payaman membuktikan bahwa tetap berhasil dalam pertanian. Desa Payaman mempunyai dua musim untuk bertani, musim pertama dilakukan pada bulan Maret sedangkan untuk musim yang kedua dilakukan pada bulan Juni. Sawah desa Payaman termasuk sawah tadah hujan (usaha pertanian yang memanfaatkan hujan sebagai sumber air) maka dari itu dalam satu tahun bisa meghasilkan panen dua kali. Meskipun begitu, salah satu faktor keberhasilan pertanian di desa Payaman adalah keberadaan petani yang aktif di setiap dusun, mulai dari persediaan benih sampai persediaan pupuk. Setidaknya terdapat sembilan kelompok tani yang tersebar di setiap dusun, dari dusun Ringin, dusun Sawo, dusun Gayam, dusun Asem, dusun Palirangan, dusun Bango, hingga dusun Sejajar. Terdapat beberapa dusun yang mempunyai dua kelompok tani karena terdapat beberapa faktor seperti luas daerah dan daya jangkau. Dalam potensi pertanian, pemerintah desa Payaman meginginkan adanya optimalisasi berupa variasi penanaman agar tidak hanya befokus pada tanaman jagung, padi dan kacang tanah.

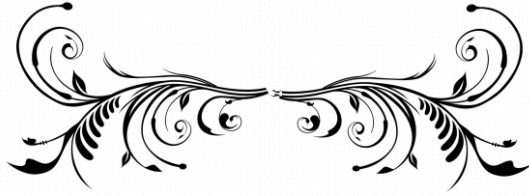
Pasar tradisional merupakan potensi perdagangan yang unggul di desa Payaman. Pasar tradisional merupakan suatu wadah bertemunya penjual dan pembeli untuk bertransaksi disertai dengan proses tawar menawar. Barang yang dijual berupa kebutuhan rumah tangga seperti sembako (sembilan jenis kebutuhan pokok masyarakat), pakaian, perhiasan dan masih banyak lagi. Pasar tradisional desa Payaman terletak di dusun Ringin, pasar tradisional desa Payaman menjadi tonggak pasar sekecamatan Solokuro, dengan begitu terdapat banyak penjual dan pembeli dari luar desa Payaman. Kodisi ini menciptakan *income*

besar bagi desa Payaman. Salah satu pendapatan terbesar adalah melalui biaya parkir yang diperoleh setiap harinya. Desa Payaman menyediakan tempat parkir yang berada disekitar pasar dengan biaya parkir yang dikenakan sebesar Rp.2000. per kendaraan, hasil dari biaya parkir tersebut akan masuk kedalam dana desa, pendapatan pertahun dari biaya parkir kurang lebih berjumlah Rp.140.000.000. Namun, terdapat juga beberapa dampak dari banyaknya penjual dan pembeli dari luar desa Payaman, seperti para pedagang yang berdatangan dari luar desa Payaman dapat berjualan di desa Payaman tanpa dipungut biaya, padahal seharusnya jika diberlakukan biaya bagi penjual dari luar desa Payaman dapat membantu peningkatan perekonomian dana desa. Peran pasar tradisional di desa Payaman mampu meningkatkan pendapatan masyarakat, karena dapat menciptakan lapangan pekerjaan, dengan adanya pasar tradisional apapun hasil bumi dapat diperjualbelikan, apalagi jika terdapat beberapa orang yang memiliki keterampilan seperti kerajinan dan jasa, hal tersebut bisa dijual di pasar. Potensi perdagangan di desa Payaman bukan hanya pasar tradisional saja, tetapi juga terdapat pasar hewan yang berada di daerah Solokuro, pasar hewan tersebut menjual binatang ternak seperti sapi dan kambing.

Masyarakat desa Payaman dikenal sebagai masyarakat yang ulet dan pekerja keras, dengan begitu banyak potensi desa dari bidang industri, seperti industri kerajinan bambu, industri menjahit, industri makanan, perbengkelan hingga terdapat lembaga keuangan seperti koperasi, BMT (baitul maal wa tamwil) dan lain-lain. Industri kerajinan bambu di desa Payaman adalah *tumbu* (reyeng), reyeng adalah anyaman bambu yang digunakan sebagai tempat ikan baik segar maupun kering, di beberapa daerah reyeng biasa digunakan sebagai tempat ikan pindang. Industri pembuatan reyeng di desa Payaman dilakukan pada waktu luang, sehingga tidak memiliki waktu khusus. Eksistensi industri reyeng kini tidak dapat dijumpai lagi hal tersebut disebabkan oleh penurunan harga. Pada tahun 2013 rata-rata reyeng dijual dengan harga Rp.120. per biji. Penjualan

reyeng biasanya dijual melalui pengepul yang kemudian dipasarkan di Paciran, Blimbing, Banyuwangi, Pati hingga Jawa Tengah. Bambu jawa cukup sulit untuk dimanfaatkan maka dari itu usaha industri reyeng yang terbuat dari bahan baku bambu jawa terbilang efektif karena telah memanfaatkan aset lokal yang mulai terbengkalai. Di samping membuat reyeng masyarakat desa Payaman juga membuat krupuk mandala yang kemudian dititipkan di toko-toko dan dijual di pasar tradisional Payaman. Beberapa warga juga membuka industri jahit rumahan, hal tersebut bisa menciptakan lapangan pekerjaan dan sangat efektif, juga berperan penting untuk menunjang perekonomian masyarakat.

Melihat potensi desa Payaman yang sangat banyak dan beragam mulai dari sumber daya alam hingga sumber daya manusianya, penulis mempunyai gagasan untuk mengembangkan potensi desa Payaman yang dapat dilakukan di bidang pertanian. Melihat pada sisi pertanian, kondisi sruktur tanah yang dimiliki sangat memungkinkan untuk ditanami berbagai macam tumbuhan. Tida hanya makanan untuk bahan dasar pokok seperti jagung, padi, kacang tanah, dan lain sebagainya. Namun, berbagai macam tumbuh-tumbuhan seperti kelengkeng, lemon, rambutan, hingga durian menjadi potensi yang sangat baik untuk dapat dikembangkan. Hasil dari wawancara yang dilakukan degan sekertaris desa meyakini bahwa potensi pertanian ini bisa dikembangkan. Namun, kelemahan disini adalah belum adanya pihak yang tergerak atau instansi tertentu untuk memfasilitasi hal tersebut. Pengembangan dalam bidang pertanian ini mejadi potensi yang sangat tinggi untuk dikembangkan. Mengingat bahwa kondisi tanah serta peluang lain yang dimiliki. Potensi ini pada dasarnya bisa digunakan untuk pengalihan tenaga kerja, seperti diketahui bahwa desa Payaman mendapat julukan sebagai desa TKI pada masa pandemi ini membawa banyak perubahan, lebih dalam lagi pada kehidupan TKI yang hingga kini belum bisa kembali ke tempat perantauan.



POTENSI SEKTOR PERTANIAN DALAM MENJAMIN KESEJAHTERAAN MASYARAKAT DI DESA SIRAMAN KECAMATAN KESAMBEN KABUPATEN BLITAR

Oleh: Elifia Latifatul Hidayah

Desa Siraman merupakan salah satu desa di wilayah kecamatan Kesamben kabupaten Blitar, Jawa Timur. Desa Siraman di sebelah barat berbatasan dengan desa Ploso, di sebelah utara berbatasan dengan desa Popoh, di sebelah selatan berbatasan dengan sungai Bambang, dan di sebelah timur berbatasan dengan desa Kesamben dan sungai Tuwuh.

Asal usul desa Siraman dimulai pada abad 18-19 M atau tahun 1860, datanglah seseorang yang bernama pak Sowidjoyo beserta pengikut dan anak istrinya. Mereka berasal dari karesidenan Surakarta (Solo), desa Bayat kabupaten Klaten. Ketika beliau datang, tempat tersebut masih berupa hutan belukar yang sangat lebat dan termasuk wilayah kelurahan desa Popoh. Pak Sowidjoyo beserta pengikutnya memabad hutan tersebut untuk dijadikan pekarangan. Sepuluh tahun kemudian tempat tersebut diumumkan menjadi sebuah pedukuhan baru dan digabungkan dalam kelurahan desa Popoh. Di pedukuhan baru tersebut terdapat sungai kecil yang pernah dijadikan tempat mandi oleh orang yang dianggap keramat.

Karena sungai tersebut dijadikan tempat pemandian atau dalam bahasa Jawa disebut pasiraman, maka tempat tersebut dinamakan dukuh Siraman pada tahun 1870.

Pada tahun 1901, dukuh siraman bergabung dengan dukuh Bambang, dukuh Cimpling, dukuh Karangsono, dan dukuh Brongkos untuk mendirikan kelurahan desa sendiri yang diberi nama desa Siraman. Kemudian diadakan pemilihan kepala desa pertama di desa Siraman dan terpilihlah bapak Singowijoyo. Adapun jabatan kepala desa dari awal pembentukan desa Siraman sampai saat ini yaitu:

Bapak Singowijoyo, Bapak Khasan Besari, Bapak Molyohardjo, Bapak Soredjo, Bapak Somoprawiro, Bapak Kami Soerowidjojo, Bapak Riyanto, Bapak Imam Rokhani, Bapak Coiri, Bapak Eko Joko Susilo, dan Bapak Budi Arif Rochman

Desa Siraman memiliki luas wilayah sebesar 4.973,1000 hektar. Desa Siraman terdiri dari 5 dusun, yaitu dusun Siraman, dusun Bambang, dusun Cimpling, dusun Karangsono, dan dusun Brongkos. Mayoritas agama yang dipeluk masyarakat di desa Siraman adalah agama Islam, dan ada sebagian kecil yang beragama Hindu.

Desa Siraman berada di wilayah dataran rendah dengan luas lahan pertanian sekitar 222 hektar, sehingga sangat cocok digunakan untuk mengembangkan sektor pertanian. Sebagian besar penduduk di desa Siraman berprofesi sebagai petani, diikuti pedagang dan pegawai. Sektor pertanian menjadi potensi unggulan dalam memajukan perekonomian di desa Siraman. Untuk memberdayakan para petani di desa Siraman, maka dibentuklah sebuah kelompok tani. Kelompok tani ini dibentuk dengan tujuan sebagai wadah komunikasi antar petani, wadah belajar dalam meningkatkan pengetahuan dan keterampilan para petani, tempat memperkuat kerjasama antar petani, dan untuk memonitor dan mengevaluasi kinerja para petani.

Didusun Siraman terdapat tiga kelompok tani, yaitu kelompok 'Ngudi Tani' yang diketuai oleh bapak Ariyanto, kelompok 'Lestari' yang diketuai oleh bapak Slamet Hartono, dan kelompok 'Prima

Tani' yang diketuai oleh bapak Muhammad Hamzali. Di dusun Bambang terdapat satu kelompok tani bernama 'Sumber Makmur' dan diketuai oleh bapak Supriyadi. Dusun Cimpling kelompok taninya bernama 'Sri Rejeki' yang diketuai oleh bapak Ahmad Khoirul Saputra. Di dusun Karangsono terdapat kelompok tani yang bernama 'SriWidodo' yang diketuai oleh bapak Sis Muadi. Di dusun Karangsono juga terdapat kelompok tani wanita yang bernama 'Mekar Sari' dan diketuai oleh Enistyawati. Semua kelompok tani di desa Siraman tergabung dalam gapoktan / gabungan kelompok tani yang diberi nama 'Ngudi Tani Lestari' dan diketuai oleh bapak Kasiran.

Penyuluh pertanian di desa Siraman dilakukan oleh bapak Hari Mulyono. Penyuluh pertanian bertugas untuk memberikan penyuluhan kepada para petani melalui pendekatan kelompok tani agar pengetahuan, keterampilan, dan sikap para petani menjadi lebih baik dalam mengelola usaha tani guna menjamin kesejahteraan dan perekonomiannya.

Komoditas pertanian yang paling utama di desa Siraman adalah komoditas padi diikuti tanaman palawija dan holtikultura. Komoditas padi berperan penting dalam menjamin perekonomian dan ketahanan pangan nasional. Menurut bapak Ariyanto selaku ketua kelompok 'Ngudi Tani', produktivitas padi di desa Siraman setiap kali panen bisa mencapai 1.998 ton gabah kering. Gabah kering ini dijual kepada para tengkulak dan didistribusikan ke berbagai wilayah di Indonesia. Sedangkan tanaman jenis palawija yang ditanam diantaranya adalah ketela pohon, umbi jalar, jagung, dan kacang tanah. Adapun tanaman holtikultura yang dikembangkan seperti bayam, sawi, tomat, kacang panjang, terong, dan lain-lain. Hasil pertanian ini biasanya hanya dijual di pasar tradisional terdekat.

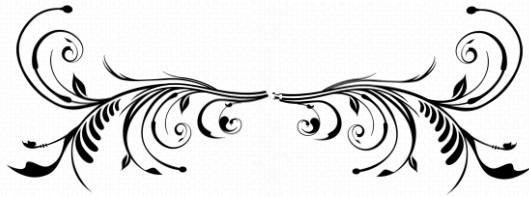
Dalam mengelola pertanian, masyarakat melalui kelompok tani mendapatkan bantuan alat-alat modern dari kementerian pertanian. Alat-alat pertanian tersebut diantaranya adalah mesin *hand tractor* untuk mengelola lahan sawah, mesin *alsintan rice transplanter*

untuk membantu proses penanaman padi, mesin *combine harvester* untuk membantu proses pemanenan padi, mesin diesel untuk memompa air ke lahan sawah. Selain itu, ada beberapa petani yang juga menggunakan mesin *power thresher* yang digunakan untuk merontokkan padi dan jagung dari batangnya. Penggunaan alat-alat modern pertanian ini ditujukan untuk memudahkan para petani dalam mengelola sawah dan mendongkrak produktivitas hasil pertanian.

Sedangkan UMKM yang bergerak di sektor pertanian di desa Siraman diantaranya terdapat toko CF. Sumber Makmur dan toko Tani Makmur yang mendistribusikan dan menjual aneka pupuk, bibit, dan obat-obat pertanian. Pupuk-pupuk yang dijual di toko tersebut terdiri dari pupuk organik dan pupuk anorganik. Pupuk organik seperti kotoran ayam, kotoran kambing dan kotoran sapi. Sedangkan pupuk anorganik diantaranya adalah pupuk phonska, urea, dan ZA. Bibit yang dijual diantaranya bibit padi, jagung, dan bibit sayuran. Adapun obat-obat pertanian yang dijual meliputi insektisida, fungisida, rodentisida, nematisda, herbisida, dan lain-lain. Toko tersebut melayani kebutuhan para petani di desa Siraman dan sekitarnya.

Menurut bapak Ariyanto, adanya wabah Covid-19 berdampak juga kepada sektor pertanian. Ketersediaan pupuk bersubsidi berkurang sehingga berakibat pada penurunan kualitas dan kuantitas hasil pertanian. Harga gabah kering, dan hasil pertanian lainnya menurun dikarenakan kesulitan mendistribusikannya kepada konsumen setelah adanya kebijakan pembatasan sosial berskala besar (PSBB) dari pemerintah. Untuk menganggulangi hal tersebut, perlu diadakan pelatihan ekonomi berbasis digital melalui platform jual beli online seperti Shopee, Tokopedia, Lazada, aplikasi Tanahub, GDM Agri, dan lain-lain untuk memasarkan hasil pertanian. Selain itu, para petani juga bisa memanfaatkan media sosial seperti whatsapp, facebook, instagram, dan lain-lain untuk meningkatkan distribusi hasil pertanian. Potensi pertanian di desa Siraman harus

segera dikembangkan untuk menjamin kesejahteraan masyarakat dan mendorong ketahanan pangan nasional.



ESSAI INDIVIDU TEMA POTENSI DESA ATAU UMKM (USAHA MIKRO KECIL MENENGAH)

Oleh: Ajeng Hani'atul Khusnia

Tulungagung adalah salah satu Kabupaten yang terletak di Provinsi Jawa Timur. Pusat pemerintahan Kabupaten berada di Kecamatan Tulungagung sendiri. Dari Tulungagung kota menuju Desa Sumberejo Kulon menempuh perjalanan kurang lebih setengah jam dengan jarak tempuh 10 km. Sedangkan Desa Sumberejo Kulon merupakan sebuah desa yang berada di Kecamatan Ngunut Kabupaten Tulungagung. Secara goeografis, Desa Sumberejo Kulon memiliki letak strategis karena hamper seluruh wilayah berada pada tanah datar dan dijadikan jalur penting untuk mengakses antara sebagian wilayah kecamatan Sumbergempol ke wilayah Ngunut dengan tingkat mobilitas yang cukup padat.

Dengan topografi desa di dataran dan subur dengan didukung sistem pengairan menjadi potensi pengembangan pertanian yang potensial menghasilkan produk pertanian yang baik. Pembangunan lahan Desa Sumberejo Kulon lebih didominasi oleh kegiatan pertanian pangan dan holtikultura yaitu padi, jagung, kedelai, dan masih banyak lainnya. Dengan penggunaan pengairan irigasi teknis

dari lodogung yang cukup memadai serta dibantu dengan pembuatan sumur buatan, membantu system pertanian yang baik.

Membahas mengenai UMKM atau potensi desa yang berskala kecil, di Desa Sumberejo Kulon terdapat beberapa potensi yang memang tidak besar tetapi dapat berkembang sampai saat ini. Antara lain wisata kuliner, usaha tahu rumahan, usaha tempe rumahan, budidaya ikan hias, dan masih banyak lainnya. Tetapi yang paling dominan adalah usaha tahu dan tempe rumahan karena Desa Sumberejo Kulon merupakan penghasil kedelai.

Di Desa Sumberejo Kulon bagian selatan terdapat sawah-sawah yang cukup luas dan di tengah-tengah persawahan tersebut terdapat wisata kuliner dan taman bermain kecil yang dinamakan "Mbalong Kawok". Disana banyak kuliner-kuliner tradisional yang dijual oleh masyarakat Desa Dumberejo Kulon sendiri. Antara lain, rujak sayur, soto ayam, gado-gado, bakso, mie ayam, jajanan-jajanan gorengan seperti (pentol urat dan sempol), hingga "*coffee shop*" atau warung kopi dengan konsep lesehan yang berada di pinggir sawah. Selain itu, ada juga taman bermain untuk anak-anak kecil di pinggir sungai kecil. Wisata kuliner "Mbalong Kawok" ini mendapat perhatian khusus dari Bapak Kepala Desa Sumberejo Kulon terkait perkembangannya. Bahkan sekarang akan diperluas lagi agar dapat menjadi potensi desa yang benar-benar dapat membantu membantu perekonomian masyarakat dan mensejahterakan masyarakat.

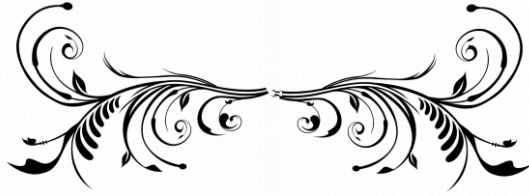
Selanjutnya adalah usaha produksi tahu. Di Desa Sumberejo Kulon salah satu yang terkenal adalah usaha tahu Pak Lan yang berada di RT 02/RW 05 Dusu Krajan. Bapak Suparlan memulai usaha tahu sejak tahun 1983 ketika beliau berumur 22 tahun. Usaha ini merupakan usaha turun tumurun dari orang tua yang beliau kembangkan sampai menjadi besar seperti saat ini. Awalnya, beliau memproduksi tahu untuk dipasarkan langsung kepada konsumennya dengan berdagang keliling. Lambat laut usaha beliau dapat berkembang dan dikenal luas oleh masyarakat luas. Produk tahu Pak Lan terkenal memiliki rasa enak dan berkualitas meskipun proses produksinya masih bersifat tradisional karena masih

menggunakan kayu bakar. Hal ini dibuktikan dengan dimintanya Bapak Suparlan untuk menjadi pemasok tetap tahu untuk rumah sakit terbesar di Kabupaten Tulungagung yaitu RSUD Dr. Iskak Tulungagung. Proses pembuatannya tidak berbeda dengan proses pembuatan tahu pada umumnya. Yang membedakan hanyalah bahan bakunya. Pemasaran tahu Pak Lan sudah mencakup pasar yang luas. Selain menjadi pemasok tetap RSUD Dr. Iskak Tulungagung, beliau juga menjadi pemasok sales-sales yang ingin memasarkan produk beliau. Dan beliau juga pernah menjuarai Lomba Kerajinan Tahu se-Kabupaten Tulungagung pada tahun 1991. Itulah yang membuat produk beliau makin terkenal.

Selanjutnya adalah usaha produksi tempe. Selain tahu, di Desa Sumberejo Kulon terdapat pengusaha tempe rumahan. Sejak saya belum lahir, usaha ini sudah ada di Desa Sumberejo Kulon. Salah satu yang terkenal di masyarakat adalah usaha tempe Pak Nggayas. Setiap hari beliau membuat tempe dari wujud kedelai sampai menjadi olahan tempe yang lezat bersama istri beliau. Setiap harinya, istri beliau berjualan tempe di pasar lalu di rumah beliau juga melayani jika ada yang membeli. Proses pembuatannya juga masih tradisional, yaitu dengan menggunakan kayu bakar. Tetapi untuk pembungkusannya, sekarang menggunakan plastik. Jadi, kalau dulu beliau menjual dengan cara dipotong kotak-kotak. Sedangkan sekarang sudah dibungkus plastik karena dianggap lebih praktis.

Selanjutnya, budidaya ikan hias. Ikan hias menjadi buming akhir-akhir ini. Akhir-akhir ini banyak yang berminat membudidayakan ikan hias karena memang sedang hits dimana-mana. Mulai dari ikan hias koki, koi, hingga ikan cupang atau ikan berta. Banyak masyarakat Desa Sumberejo Kulon yang mulai menggemari dan membudidayakannya. Termasuk kakak saya sendiri. Selain karena memang menarik, ikan hias jenis ini juga cukup mudah pemeliharaannya, cukup diberi makanan sehari 2 kali dan diganti airnya seminggu sekali. Adapun seseorang yang sukses menekuni budidaya ikan hias koki dari Desa Sumberejo Kulon yaitu

Bapak Maryanto. Beliau merintis usahanya mulai tahun 1999. Pada tahun 2015 beliau membuat perkumpulan yang bernama Tulungagung Koi Club untuk menghimpun para pecinta ikan koi. Tulungagung Koi Club sekarang sudah diakui di tingkat nasional dan Pak Maryanto menjabat sebagai wakil ketuanya. Maryanto memiliki kurang lebih 20 kolam dengan ukuran dan tempat yang berbeda-beda. Dengan perawatan yang telaten usaha ikan koi pak Maryanto dapat menembus pasar di seluruh Indonesia seperti Banjarmasin, Pontianak, Lombok, Bandung dan kota-kota lainnya. Pak Maryanto memasarkan ikan koi dari mulut ke mulut serta melalui media sosial. Selain itu beliau juga sering mengikuti lomba ikan koi di berbagai daerah dan sering memenangkannya. Dengan pemasaran yang tepat dan giat, Pak Maryanto dapat memperoleh omset hingga puluhan juta setiap bulannya.



**KOLAM PEMANCINGAN TIRTA ALAM
DUSUN NANGGUNG
DESA BANJARANYAR, KECAMATAN KRAS,
KABUPATEN KEDIRI**

Oleh: Zulva Devi Rahmawati

Di suatu tempat yang lebih tepatnya di daerah dusun Nanggung rt 003 rw 009 desa Banjaranyar kecamatan Kras kabupaten Kediri terdapat suatu wisata kolam pemancingan ikan yang bernama kolam pemancingan Tirta Alam. Kolam pemancingan ikan Tirta Alam tersebut sudah berdiri sejak lama sekali yaitu sejak tahun 2002 yang dibangun oleh Bapak Chodim. Kolam pemancingan ikan ini dibangun oleh Bapak Ir. Chodim, beliau lahir di Kediri pada tanggal 07 agustus 1962. Beliau bertempat tinggal di desa Banjaranyar dusun Nanggung rt 003/rw 009 kecamatan Kras kabupaten Kediri. Beliau mempunyai seorang istri yang bernama Endang Setyowati, dan beliau memiliki 3 orang anak, anak yang pertama laki laki, anak yang ke dua perempuan, dan anak yang ke tiga perempuan juga. Riwayat Pendidikan Beliau adalah; sekolah dasar: SDN BANJARANYAR 1 (6 tahun), SMP: SMPN 1 NGADILUWIH (3 tahun), SMA: SMAN TRENGGALEK (1 tahun), SMA: SMAN 1 TRENGGALEK (1 tahun), SMA: SMAN 1 BOYOLANGU (3 tahun), dan KULIAH: ITN Malang. Riwayat pekerjaan beliau adalah; beliau

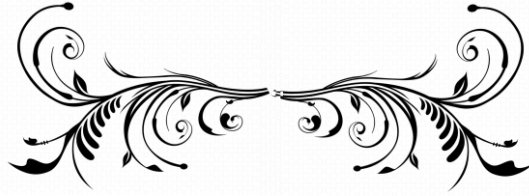
pernah bekerja di KPC Batubara (Kalimantan), konsultan bangunan (Kalimantan), konsultan bangunan (Banda Aceh).

Sejarah atau awal mula berdirinya kolam pemancingan ini berawal (bermula) dari pembesaran (pemeliharaan) ikan, karena beliau hobi dan suka sekali dengan ikan jadi beliau sangat banyak memelihara bermacam-macam ikan. Hasil ikannya pun banyak dan terkenal besar-besar sekali, maka dari itu orang yang mempunyai hobi memancing pun banyak yang mencari, disuatu hari beliau kedatangan tamu dan teman-teman beliau datang berkunjung kerumah beliau dan tidak sengaja temannya tersebut melihat ikan peliharaan beliau yang sangat besar-besar sekali, kemudian teman beliau menyarankan kenapa tidak membuka kolam pemancingan ikan saja, pada dasarnya beliau tidak ingin membuka pemancingan tetapi teman-teman beliau memaksa untuk dibuka pemancingan dan berapapun harganya orang-orang tinggal mengikuti saja, lalu beliau membuka wisata kolam pemancingan tersebut dengan nama "Tirta Alam", kemudian teman beliau mencoba memancing di kolam pemancingan Tirta Alam tersebut dan hasilnya pun memuaskan sekali, setelah itu teman beliau pulang dengan membawa ikan hasil pancingannya yang besar-besar tersebut, sesampainya dirumah terdapat seseorang yang melihat hasil pancingannya tersebut "kok hasil pancingan ikannya besar-besar sekali dan segar-segar sekali", kemudian teman beliau tersebut memberi informasi tentang tempat dimana teman beliau memancing ikan yang besar dan segar tersebut, tidak lama kemudian orang yang bertanya tersebut besoknya langsung mendatangi tempat kolam pemancingan ikan pak Chodim, tidak menunggu waktu yang lama orang tersebut langsung mencoba memancing ikan dikolam ikan pa Chodim tersebut dan hasilnya pun sangat memuaskan sekali, oleh karena itu pak Chodim mencoba membuka kolam pemancingan tersebut melalui informasi yang disalurkan dari mulut ke mulut dan juga diinformasikan oleh teman-teman beliau sendiri. Setelah itu beliau mulai mendirikan usaha kolam pemancingan ikan tersebut sejak

tahun 2003 di desa Banjaranyar dusun Nanggung rt 003/rw 009 kecamatan Kras kab Kediri.

Pada tahun 2002 masih pyur kolam pemancingan saja, menginjak tahun 2003-2004 mulailah berkembang menjadi warung makan lesehan. Bagi kalian yang senang atau mempunyai hobi memancing, tempat pemancingan Tirta Alam ini bisa menjadi salah satu alternatif tujuan akhir pekan atau liburan yang menarik. Tempat Lokasi ini berada di dusun Nanggung rt 003/rw 009, desa Banjaranyar, kecamatan Kras, kabupaten Kediri. Kolam pemancingan ikan ini berada di lahan seluas total kurang lebih 4900 meter persegi dan pemancingan ini terdapat delapan kolam pemancingan ikan, dengan kondisi asri khas suasana pedesaan. Lokasinya pun agak 'tersembunyi' dan butuh perjuangan untuk menemukannya, oleh karena itu ntuk menuju ketempat pemancingan ikan Tirta Alam ini bila dari PG. Ngadirejo menuju selatan hingga pertigaan Toko Bangunan Barokah lalu ambil arah timur hingga pertigaan Toko Bangunan Santoso. Selanjutnya belok ke utara hingga akhir pertigaan lalu belok timur 200 meter sampailah di Pemancingan Tirta Alam. Pemiliknya, Bapak Chodim, mengatakan pemancingan ini berdiri sejak tahun 2003, berawal hanya terdapat dua kolam saja dan berkembang menjadi delapan kolam seperti sekarang, terdapat berbagai macam ikan air tawar yang disediakan di kolam pemancingan tirta alamini, diantaranya gurami, lele, bawal, tombro, patin, nila, dan tawes, awalnya juga hanya untuk pemancingan saja dan pada akhirnya sekarang berkembang jadi warung makan lesehan, karena banyak pengunjung yang datang dan meminta hasil pancinganya dimasak di tempat, istri pak Chodim mempunyai inisiatif untuk membuka warung lesehan, tak heran jika banyak pegunjung yang meyakini karena masakan istri beliau enak" dijelaskan bapak Chodim, pemancingan ini buka setiap hari mulai pagi pukul 07.00 WIB. sampai dengan sore pukul 18.00 WIB. Harga yang ditawarkan juga terjangkau. Pelanggannya tercatat mulai jajaran pegawai Bank Jatim hingga skuad Tim Persik Kediri rutin datang sejak tahun 2003.

Omset usaha pemancingan ini tidak bisa dibilang remeh. Setiap bulannya sekitar 80 juta rupiah didapat dari usaha ini, dalam menjalankan usaha kolam pemancingan ikan tirta alam ini beliau bapak Chodim dibantu 14 karyawan setiap harinya. “Untuk gurami Rp. 45.000,- per Kg. lele Rp.20.000,- per Kg. bawal Rp. 25.000,- per Kg. tombro Rp.28.000,- per Kg. patin Rp. 25.000,- per Kg. nila Rp. 28.000,- per Kg. tawes Rp. 25.000,- Per Kg. Kalo dimasak mateng tambah Rp. 20.000,- per kg.” Papar pria 54 tahun ini. “Pada saat Klub Bola Persik masih ramai dulu, pelatih Jaya Hartono bersama pemain dan seluruh keluarganya rutin datang kesini. Bahkan Bank Jatim Kediri hampir setiap jumat juga kesini dengan rata-rata 200 orang setiap datang.” kata beliau bapak Chodim (suami bu Endang Setyowati) ini. Kolam Pancing Tirta Alam terletak di Jalan Nanggung Banjaranyar Kras Kediri. Menyediakan jasa kolam pancing dengan alat pancing serta umpan yang lengkap. Tersedia berbagai macam jenis ikan yang siap untuk Anda bawa pulang. Silahkan datang ke kolam pancing Tirta Alam dijamin hasil memancingnya memuaskan dan tidak mengecewakan.



POTENSI UMKM DESA TANJUNGSARI KECAMATAN KARANGREJO

Oleh: Muh Riyan Adrea

Di masa pandemi covid 19 ini KKN (Kuliah Kerja Nyata) tetap dilaksanakan oleh kampus IAIN Tulungagung dengan menggunakan sistem VDR (Virtual Dari Rumah) dimana, mahasiswa dalam satu kelompok hanya diperbolehkan perwakilan saja yang datang ke desa tempat KKN yang telah dipilih atau disetujui. Kelompok saya, yaitu kelompok VDR 072 yang beranggotakan 36 mahasiswa memilih desa Tanjungsari, kecamatan Karangrejo, kabupaten Tulungagung sebagai tempat berlangsungnya KKN. Luas wilayah pada desa ini yaitu 2232 M2 dengan jumlah penduduk 2720 jiwa yang terdiri dari laki-laki 1361 jiwa dan perempuan 1359 jiwa. Batas wilayah pada desa ini bagian utara adalah desa Gedangan, Selatan desa Babadan, bagian timur desa Sukowidodo dan yang terakhir bagian barat adalah kecamatan Sendang.

BUMDES pada desa Tanjungsari ini berupa toko grosir kebutuhan sembako. Pihak desa mendirikan BUMDES berupa toko sembako ini agar bisa memudahkan masyarakat untuk berbelanja atau memenuhi kebutuhan sehari-harinya dan toko tersebut memberikan harga yang lebih terjangkau dengan tujuan agar masyarakat desa Tanjungsari jika ingin berbelanja tinggal pergi ke BUMDES tanpa harus pergi ke luar desa dan juga toko-toko kecil di sana yang ingin membeli kebutuhan untuk dagangan tokonya bisa

beli disana dengan harga grosir. Jadi dengan adanya BUMDES ini warga di desa Tanjungsari akan merasa dimudahkan dalam memenuhi kebutuhan setiap harinya, seperti yang diharapkan pada awal tujuan didirikannya BUMDES berupa toko grosir sembako tersebut.

Desa Tanjungsari juga memiliki sumber mata air yang dapat diminum langsung tanpa harus di filter. Penemuan sumber mata air ini pada awalnya ditemukan oleh pak Yono, salah satu warga di sana sekaligus pemilik dari tanah yang ada ada atau muncul sumber mata airnya yang dapat diminum langsung. Kemunculan sumber mata air tersebut terjadi saat Pak Yono melakukan pengeboran di petak sawah miliknya, ketika lahan sawahnya dibor sampai kedalaman lebih 150 meter sumber mata air itu muncul deras, saat ini ini sebenarnya pihak dari desa mempunyai rencana untuk mengolah sumber mata air tersebut dengan cara mengemas air dari sumber mata air tersebut hingga menjadi air mineral dalam kemasan dengan tujuan untuk dipasarkan agar membantu perekonomian masyarakat desa dan dan menjadi salah satu produk unggulan dari desa Tanjungsari. Akan tetapi sampai saat ini ini rencana tersebut belum bisa terlaksana dikarenakan dana desa yang sedianya akan digunakankan untuk permodalan dalam mengolah mata air tersebut belum ada, sebab dana desa yang digulirkan pemerintah untuk sementara dipotong untuk program kartu pra kerja. Jadi kami para mahasiswa yang KKN di desa tersebut memiliki rencana yang akan kami dilaksanakan untuk melanjutkan wacana pengemasan air mineral tersebut bisa berjalan kembali walaupun tanpa dana desa dari pemerintah atau secara swadaya bersama masyarakat, untuk pemasaran awalnya produk air mineral ini kami titipkan di toko BUMDES desa Tanjungsari dan toko-toko di sekitar desa Tanjungsari supaya produk tersebut bisa dikenal oleh masyarakat luas.

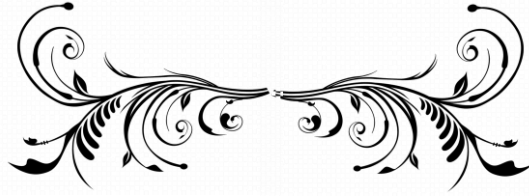
Selain BUMDES dan sumber mata air, desa Tanjungsari juga memiliki beberapa UMKM salah satunya adalah industri pembuatan keripik carangmas atau walangan. Diantara banyaknya Industri

pembuatan keripik walangan an-nawawi, UMKM ingin mengulas industri keripik “Amelia”, industri ini dimiliki oleh ibu Setyorini yang didirikan pada tanggal 15 Mei 2018, adapun sebab didirikannya industri ini ini dikarenakan adiknya kebanjiran job dan tidak mampu memenuhi permintaan pasar, pada akhirnya ibu Setyorini ingin membantu usaha adiknya dengan membuat UMKM yang memproduksi walangan untuk membantu memenuhi permintaan pasar tersebut dan rencana tersebut berlangsung sampai saat ini dengan memiliki karyawan sebanyak 6 orang. Beberapa masalah yang dimiliki oleh industri “Amelia” ini yaitu strategi pemasaran dalam memperkenalkan produk dan memaksimalkan pendapatan. Beliau tidak memasarkan sendiri produknya tetapi sebagai pemasok pengepul UD Bima Kediri. Jadi untuk mengatasi permasalahan ini, bisa dengan cara memberikan bantuan memasarkan produk walangan ini baik secara online lewat medsos ataupun offline dengan cara menawarkan kepada pengepul-pengepul baru atau diedarkan ketoko-toko atau warung-warung di dekat daerah industri UMKM walangan ini. Dengan cara seperti itu kami yakin akan dapat membantu sekali dalam memperkenalkan produk lebih luas dan memaksimalkan pendapatan UMKM “Amelia” ini.

UMKM di desa Tanjungsari bukan hanya di sektor makanan, tetapi juga ada bengkel las yang merupakan UMKM keunggulan desa tersebut, tidak hanya satu saja, namun di desa ini terdapat beberapa bengkel las. Kebanyakan bengkel las di sini adalah bengkel las pagar rumah dan juga kanopi. Kami menemui salah satu bengkel las yang menurut kami belum memenuhi protokol kesehatan dan pada saat pandemi seperti ini. Di depan bengkel las ini belum ada tempat untuk mencuci tangan seperti yang dianjurkan oleh pemerintah, mengetahui pada bengkel las tersebut belum mempunyai tempat untuk mencuci tangan padahal hal itu sangat dibutuhkan belum lagi karena di bengkel las itu tangan pasti kotor akibat habis ngelas besi, maka dari itu kami memiliki inisiatif untuk memberikan tempat cuci tangan timba dan sabun agar memenuhi protokol dan meminimalisir penyebaran virus covid 19.

Terdapat juga komoditas utama sebagian besar masyarakat desa Tanjungsari ini adalah sebagai petani, dimana pertanian di sana merupakan mata pencaharian mayoritas penduduk. Hasil pertanian di desa Tanjungsari ini terkenal sangat bagus karena didukung oleh infrastruktur yang memadai, di desa Tanjungsari terkenal produk hasil pertaniannya yaitu jagung, hal tersebut tentu saja terjadi dikarenakan adanya infrastruktur yang memadai untuk penanaman jagung, mengingat untuk penanaman jagung saluran pengairan harus memadai agar tidak kekeringan. Sebagai hasil pertanian unggulan pihak desa juga membantu para masyarakat dalam mengakses alat-alat pertanian dan pupuk sebagai pendukung dalam budidaya tanaman jagung. Disamping itu, masyarakat desa Tanjungsari ini juga banyak yang memiliki ternak sapi, dikarenakan di desa ini lahan pertaniannya juga sangat luas maka para warga yang memiliki ternak sapi tidak kebingungan untuk mendapatkan makanan bagi hewan ternaknya, makanan untuk hewan ternak bisa diperoleh dari hasil sampingan pertanian, pada saat setelah musim padi para petani sekaligus peternak sapi mendapatkan makanan untuk ternak nya yaitu jerami, sedangkan, pada saat musim kemarau atau musim jagung para peternak bisa mendapatkan pakan untuk ternaknya dari daun jagung yang sudah tua.

Pengalaman KKN yang saya peroleh selama berada di desa Tanjungsari sangat menarik dan bermanfaat. Saya bisa mengetahui berbagai potensi ekonomi yang ada di desa ini ini, serta saya bisa sedikit belajar bersosialisasi dan bergaul dengan masyarakat desa. Selain itu, saya belajar memecahkan dan mencari solusi dari setiap masalah yang mungkin akan muncul di masyarakat, dan semoga kelak akan berguna bagi saya di masa-masa mendatang.



BUDIDAYA JAMUR TIRAM SEBAGAI SALAH SATU POTENSI EKONOMI DI DESA TANJUNGSARI

Oleh: Alfina Fitriyani

Jamur tiram merupakan salah satu kelompok jamur yang sudah banyak dikenal karena bentuk dan ukurannya yang sangat familiar di masyarakat. Jamur tiram merupakan jenis jamur yang dapat dimakan dan memiliki rasa yang cukup khas. Jamur tiram merupakan salah satu jamur yang banyak dibudidayakan. Kandungan nutrisi yang tinggi dalam jamur tiram serta banyaknya manfaat untuk kesehatan menjadikan banyak orang tertarik untuk memulai usaha budidaya jamur tiram. Jamur tiram ini merupakan salah satu tanaman yang mudah dalam pembudidayaannya. Karena jamur tiram ini dapat tumbuh dalam suhu, kelembapan, air, cahaya, udara dengan keasaman yang baik. Selain mudah dalam pembudidayaannya, jamur tiram ini termasuk kedalam tanaman yang mudah juga dalam perawatannya

Salah satu pengusaha budidaya jamur tiram berada di RT 02 RW 01 dusun Tiyang desa Tanjungsari bernama bapak Ashari. Didirikan sejak 2015 berawal dari internet, bapak Ashari kemudian memiliki ide untuk mendirikan usaha budidaya jamur tiram. Banyak sekali berbagai jenis jamur tiram yang dapat dibudidayakan, akan tetapi beliau memilih untuk membudidayakan dua jenis jamur tiram, yaitu jamur tiram putih dan jamur tiram coklat, dari masing-

masing jamur tiram ini memiliki tekstur yang berbeda-beda. Jamur tiram putih adalah jenis jamur yang paling banyak diminati masyarakat untuk dijadikan makanan, snack, ataupun olahan lainnya, sedangkan jamur tiram coklat memiliki rasa khas tersendiri bagi peminatnya. Jamur tiram coklat memiliki kelebihan pada jangka penyimpanannya, jamur tiram coklat memiliki daya simpan lebih lama dari pada jamur tiram putih. Harga jamur tiram putih pada saat ini cukup terjangkau yaitu sekitar Rp.12.000,-/kg. Sedangkan jamur tiram coklat lebih mahal dari jamur tiram putih yaitu sekitar Rp. 14.000,-/kg.

Pada awal pembudidayaan jamur tiram, petani jamur tiram harus menyiapkan kumbung atau ruangan khusus yang digunakan untuk menyimpan dan merawat jamur disebut juga rumah jamur. Tidak harus memiliki lahan yang besar, pembudidayaan jamur tiram juga bisa dilakukan pada lahan yang sempit. Hal penting yang perlu diperhatikan pada ruangan yang akan digunakan sebagai kumbung harus lah memiliki kemampuan untuk menjaga suhu, kelembaban yang baik, tidak terpapar sinar matahari dan terkena air hujan secara langsung, bagian dinding kumbung bisa dibuat dari gedek atau papan, sementara untuk bagian atapnya dari genteng. Bagian atap kumbung tidak diperbolehkan menggunakan asbes atau seng karena bisa mendatangkan panas, pada bagian alas sebaiknya terbuat dari tanah agar ruangan bisa tetap dingin dan lembab. Beri jarak untuk memisahkan rak satu dengan yang lain oleh lorong untuk perawatan. Rumah jamur atau Kumbung ini berisi rak- rak kayu atau bambu yang disusun untuk meletakkan baglog.

Baglog adalah media tanam untuk meletakkan bibit jamur tiram, karena jamur tiram merupakan jamur kayu, sehingga bahan utama dari baglog adalah serbuk gergaji. Baglog dibungkus plastik berbentuk silender, dengan salah satu ujungnya diberi lubang, dilubang inilah jamur tiram akan tumbuh menyembul keluar. Setelah menyiapkan baglog, selanjutnya baglog dimasukkan ke dalam kumbung dan diletakkan di rak- rak kayu. Kira-kira dalam jangka sekitar 2 minggu jamur sudah mulai tumbuh dan sudah dapat

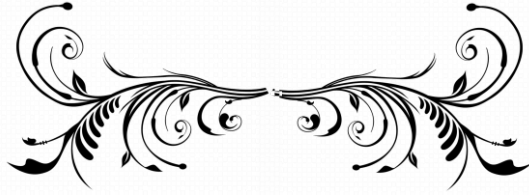
dipanen. Penataan baglog bisa menggunakan 2 model penataan, bisa ditata dalam bentuk vertikal maupun horizontal sesuai keinginan dan kebutuhan pembudidaya. Untuk perawatannya sebelum memasukkan baglog ke dalam kumbung, pastikan kumbung dan rak-rak yang akan di gunakan bersih dari kotoran dan untuk perawatan kesehariannya lakukan penyemprotan dan pastikan juga kebersihan kumbung dan rak agar tidak menyebabkan munculnya bakteri yang dapat mengganggu pertumbuhan jamur tiram.

Sebagai petani jamur bapak Ashari membuat sendiri baglog jamur tiram budidayanya. namun bagi pemula yang ingin membudidayakan ia juga melayani pembelian baglog dengan harga Rp. 2500,-/ baglog. Satu kali periode budidaya jamur tiram memakan waktu kurang lebih 120 hari. Mulai dari pembuatan baglog setidaknya butuh 7 hari, inkubasi 30 hari, dan 80 hari masa tumbuhnya jamur. Dalam waktu 4 bulan tersebut, setiap baglog dapat dipanen antara 4 sampai 5 kali. Untuk hasil panen dari budidaya jamur tiram milik bapak Ashari di titipkan pada pedagang sekitar rumahnya untuk dijual kembali, selain itu sebagian besar jamur tiram di ambil oleh pengepul untuk dikirim ke luar kota. Sebagai pmbudidaya jamur yang cukup besar bapak Ashari juga bergabung dalam komunitas jamur Mitra Shohibunnabat yang merupakan perkumpulan para pembudidaya jamur. Di kabupaten Tulungagung komunitas jamur Shohibunnabat memiliki basecamp di desa Bago Tulungagung. Dengan adanya komunitas ini memudahkan para petani atau pembudidaya jamur untuk dapat bertukar pikiran terkait pembudidayaan, perawatan, maupun penjualan agar para petani jamur tiram mendapatkan hasil panen dan keuntungan yang bagus.

Budidaya jamur tiram milik bapak Ashari ini lumayan besar dan cukup terkenal sebagai salah satu UMKM (Usaha Mikro Kecil, dan Menengah) yang ada di desa Tanjungsari, menurut bapak Ashari budidaya jamur tiram merupakan salah satu usaha yang memiliki potensi dibidang ekonomi, dikarenakan biaya mulai dari pembibitan jamur tiram hingga perawatannya relatif terjangkau, prosesnya

cukup mudah dan hasil dari panen jamur juga memiliki keuntungan yang bagus. Sebagai petani jamur yang cukup besar bapak Ashari memiliki 3 karyawan yang membantunya untuk menjalankan usaha budidaya jamurnya. Selain membantu dalam membuat media tanam jamur tiram, merawat, dan memamanen, mereka juga mengolah limbah dari bekas jamur tiram yang sudah tidak terpakai untuk dijadikan pupuk kompos.

Sebagai salah satu potensi ekonomi desa, pemerintah desa Tanjungsari berencana mengadakan pelatihan dalam pembudidayaan dan pengolahan jamur tiram yang ditujukan kepada masyarakat desa setempat, karena minat masyarakat desa Tanjungsari terhadap budidaya maupun pengolahan jamur tiram masih rendah, dengan adanya pelatihan ini diharapkan dapat memberikan edukasi kepada masyarakat, sehingga masyarakat desa Tanjungsari dapat merasakan dampak positif dan mampu melakukan inovasi yang belum pernah dikembangkan sebelumnya sehingga bisa menjadikan budidaya jamur tiram sebagai alternatif pilihan usaha yang menguntungkan.



POTENSI GARAM DALAM MENGEMBANGKAN DESA MARENGAN

Oleh: Fifi Ailida Yahya

Desa Marengan merupakan salah satu desa yang ada di kabupaten Sumenep, dan asal mula desa Marengan ialah Pada tahun 1962 Bupati Sumenep adalah Kanjeng Samadikun, pada saat pemerintahan Kanjeng Samadikun dulunya tidak ada desa Marengan yang ada hanya dusun Pangolo dan dusun Arjuno, dan pada tahun 1963 terjadi sebuah perjanjian sewa menyewa tanah antara Bupati Kanjeng Samadikun dan Kompeni Belanda. Perjanjian sewa menyewa tanah tersebut berlaku selama 50 tahun dan berakhir pada tahun 1986, pada saat Belanda memegang wilayah dusun Pangolo dan dusun Arjuno Kompeni Belanda memilah daerah tersebut menjadi dua bagian separuh ke selatan dan separuhnya lagi ke utara, di sebelah selatan adalah Karanganyar yang sekarang ini dan sebelah utara adalah desa Marengan yang sekarang.

Pemilihan daerah yang dilakukan Kompeni Belanda tersebut banyak penduduk yang tidak terima sehingga banyak penduduk yang memberontak terhadap Kompeni Belanda, meskipun penduduk melakukan pemberontakan tersebut tidak menghalangi Kompeni Belanda untuk melakukan pembagian daerah tersebut. Banyak penduduk yang menggerutu atas keputusan Kompeni Belanda sehingga timbul tiga kata yang berbeda dari penduduk

yaitu: sarengan (penyaringan), parengrengan (pesan yang tidak bagus), dan marengan (meresahkan atau mengesalkan), karena terjadi perbincangan yang tidak mengenakan dari penduduk ada salah satu penduduk yang menyimpulkan dari tiga kata tersebut dan memberi nama desa ini dengan sebutan desa Marengan. Kesimpulan dari kata sarengan, parengrengan dan marengan, dan semua penduduknya setuju dengan nama marengan. Desa Marengan dulunya hanya satu desa karena terjadi percekocokan antar penduduk mau tidak mau marengan dibagi 2 yaitu "Marengan Laok (marengan selatan) dan Marengan Deje (marengan daya), dan sungai marengan dijadikan sebagai pembantai antara Marengan Laok (marengan selatan) dan Marengan Deje (marengan daya). Sungai Marengan yang sering dikenal dengan sebutan jembatan rantai, dulu sungai marengan adalah pelabuhan kapal para saudagar dari berbagai negara untuk berdagang hasil rempah-rempah dari masing-masing negara.

Rantai atau jembatan rantai di desa Marengan Sumenep merupakan jembatan yang memiliki nilai sejarah pada masanya. Ghaladak rantai, tepatnya berlokasi di Kali Marengan arah timur kota Sumenep itu, pada jaman kolonial dikenal dengan sebutan Ophaalbrug (jembatan). Jembatan ini merupakan satu-satunya jembatan tarik yang ada di Sumenep. Konon bahan utama bangunan jembatannya dari kayu besi, dengan panjang kurang lebih 8 meter, dan lebar 3 meter, membentang Kali Marengan yang menjadi jalur perdagangan, sekaligus merupakan jalur masuk menuju kota Sumenep dari wilayah timur, dikarenakan wilayah Marengan memiliki posisi strategis sebagai jalur transportasi dari arah pelabuhan Kalianget ke Sumenep. Namun, bila diperhatikan posisi jembatan ini membentang di sungai ini mengarah jalur selatan, yaitu wilayah-wilayah yang berbasis ladang pegaraman, sehingga kemungkinan jembatan ini difungsikan, khususnya untuk mengangkut hasil garam ke pelabuhan Kalianget. Seperti halnya jembatan yang dibangun pada kolonial Belanda seperti di Surabaya

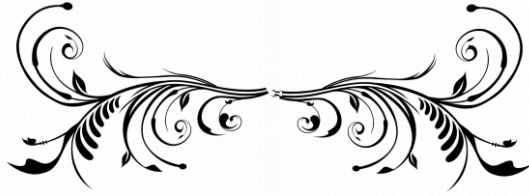
atau Batavia, posisi jembatan ini bisa diangkat atau digerek keatas bila ada kapal atau perahu yang melintas dibawahnya.

Dengan melihat pertumbuhan dan perkembangan masyarakat meluas, jembatan tarik atau jembatan derek itu dirasa kurang efektif, bahkan tidak ada lagi perahu atau kapal yang melewati lintasan sungai tersebut dan pada akhirnya tidak lagi berfungsi sebagai jembatan tarik. Untuk itu pemerintah setempat telah merenovasi menjadi jembatan yang bersejarah beton dan tentu lebih kokok dan kuat. Namun demikian jembatan yang bersejarah pada jaman kolonial itu, sampai saat ini masyarakat Sumenep, menyebutnya sebagai Ghaladak Rantai.

Perdagangan adalah tatanan kegiatan yang terkait dengan transaksi barang atau jasa di dalam negeri dan melampaui batas wilayah negara dengan tujuan pengalihan hak atas barang atau jasa untuk memperoleh imbalan atau kompensasi (PP No. 83 Tahun 2019). Perdagangan yang dimaksud disini ialah kegiatan ekonomi di mana terdapat kegiatan pengumpulan dan penjualan kembali, barang-barang baru maupun bekas. Salah satu sektor yang sangat berpotensi di Indonesia ialah garam. Garam merupakan salah satu komoditas yang sangat dibutuhkan oleh masyarakat dalam berbagai banyak keperluan baik keperluan rumah tangga maupun keperluan di bidang industri seperti produksi sabun, obat-obatan, kosmetik, tekstil, manufaktur dan hasil industri lainnya.

Pulau Madura merupakan daerah yang terkenal dengan produksi garamnya yang banyak dan didukung oleh kondisi geologi dan iklim. Daerah di pualu Madura yang produksi garam yang terkenal ialah Desa Marengan salah satu wilayah yang ada di kecamatan Kalianget. Produksi garam di kecamatan Kalianget terbanyak dengan jumlah produksi pada tahun 2018 sebanyak 67.609,07 ton dengan luas lahan penggaraman rakyat seluas 369,44 Ha. Melimpahnya produksi garam tersebut membuat Kecamatan Kalianget menjadi produsen garam yang berpengaruh bagi stok garam yang dibutuhkan oleh Indonesia, akan tetapi para petani garam menghadapi beberapa permasalahan, salah satunya aspek

pemasaran. Selain itu, petani garam tidak dapat menentukan harga garam dipasar karena ketergantungan petani pada supplier. Para petani garam di Kecamatan Kalianget pada tahun 2011 telah mulai membentuk kelompok usaha garam rakyat dan dikenal dengan kelompok usaha garam rakyat agar bisa mendapatkan bantuan dana dari pemerintah untuk menambah pendapatan para Petani garam, sehingga desa Marengan dikenal sebagai desa penghasil garam, tetapi kegiatan perekonomian suatu desa pada dasarnya bergantung dari aktivitas penduduk yang berkaitan dengan mata pencahariannya di wilayah tersebut. Kegiatan penduduk desa Marengan umumnya adalah sebagai petani garam, pedagang dan nelayan, dengan itu sebagai salah satu mata pencaharian sepatutnya dapat membantu perekonomian petani garam.



POTENSI DESA KARANGGAYAM

Oleh: Firda Aulia Putri

Dari Ibukota Provinsi Surabaya menuju Desa Karanggayam yang terletak di Kabupaten Blitar Kecamatan Srengat sangatlah mudah untuk ditempuh. Jalanannya pun lebar dan sudah beraspal semua. Kita bisa menggunakan kendaraan umum ataupun pribadi untuk menuju Desa Karanggayam. Jarak yang ditempuh untuk mencapai Desa ini dari Kota Surabaya adalah sekitar 152 km dengan estimasi waktu perjalanan sekitar kurang lebih 3 jam. Jika dari pusat Kota Blitar itu sendiri kurang lebih 15 km.

Desa Karanggayam merupakan desa yang berada paling barat di Kecamatan Srengat dan juga merupakan desa yang mendekati perbatasan antara Blitar dan Tulungagung. Di sisi selatan, terdapat Sungai Brantas yang mengalir memanjang dari arah timur ke barat yang juga memisahkan antara Desa Karanggayam dengan desa-desa lain di wilayah Tulungagung. Desa Karanggayam sampai saat ini memang kurang diketahui oleh banyak orang. Menurut penuturan warga Desa Karanggayam, asal mula berdirinya desa ini tidak lepas kaitannya dengan peristiwa lahar dingin dari luapan Gunung Kelud yang menutup semua wilayah desa di Kabupaten Blitar. Sebagian tetua di Desa Karanggayam mengatakan bahwa desa ini didirikan oleh Ki Ageng Niten. Saat ini peninggalan dari beliau masih tersisa di sebelah timur Desa Karanggayam.

Selain itu, terdapat cerita lain yang mengatakan bahwa Desa Karanggayam didirikan oleh Mbah Sentono Gedong Pakel yang

merupakan orang asli Mataram. Peninggalan yang tersisa adalah makam tua di sisi barat desa bagian utara yang konon merupakan makam Mbah Sentono Gedong Pakel itu sendiri. Beliau adalah pasukan Kerajaan Mataram yang melarikan diri pada saat terjadi pergolakan politik. Kemudian beliau bermukim di daerah rawa yang banyak ditumbuhi pohon gayam. Dari situlah nama Desa Karanggayam muncul.

Sebagaimana desa yang berada dibawah naungan atau wadah Negara Kesatuan Republik Indonesia, Desa Karanggayam merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Srengat. Desa Karanggayam terbagi menjadi 3 dusun yaitu Karanggayam 1, Karanggayam 2, dan Karanggayam 3. Masing-masing dari dusun tersebut dikepalai oleh kepala dusun atau yang biasa disebut dengan Kasun. Penduduk Desa Karanggayam itu sendiri mencapai 6.820 jiwa dengan pembagian laki-laki sekitar 4.000 jiwa dan wanita 2.820 jiwa. Hal ini menjadikan Desa Karanggayam memiliki banyak sekali kebudayaan dan juga potensi-potensi lainnya. Penduduk Desa Karanggayam adalah asli Jawa dengan mayoritas memeluk agama Islam meskipun ada sebagian yang memeluk Kristen. Namun, perbedaan tidak membuat permusuhan melainkan memper-erat persaudaraan dan kerukunan.

Secara umum Desa Karanggayam sangatlah asri dan berudara sejuk. Suasana pedesaannya pun masih sangat kental sekali. Mata pencaharian penduduk Desa Karanggayam juga sangat bermacam-macam sehingga menimbulkan kerjasama dan gotong royong atau saling membantu antar warga masyarakatnya. Mayoritas penduduk Desa Karanggayam berprofesi sebagai petani atau pekebun, sebagian lagi peternak, tenaga pendidik, dan sisanya adalah pelaku usaha kecil menengah.

Seperti yang telah disebutkan diatas, Desa Karanggayam masih sangat kental dengan suasana pedesaan dan juga menjunjung tinggi nilai-nilai budaya daerah seperti kerukunan dan gotong royong. Hal ini terbukti dengan adanya gotong royong saat salah satu warga sedang mendirikan sebuah rumah atau yang biasa disebut dengan

istilah Jawa *sambatan* (membantu dalam mendirikan rumah), tolong menolong saat ada hajatan perkawinan atau yang biasa disebut *rewang* (membantu dalam memasak, dan menyiapkan acara). Selain itu saat ada acara seperti Agustusan, diadakan kerja bakti membersihkan desa dan juga lomba-lomba Agustusan. Tak jarang pertunjukan kesenian wayang kulit juga kerap ditampilkan.

Warga Desa Karanggayam juga masih memegang teguh nilai-nilai budaya leluhur. Hal ini tercermin dari kebiasaan warga Desa Karanggayam yang mengadakan yasinan, tahlilan yang dilakukan pada malam ketiga, ketujuh, dan seterusnya hingga sampai seribu hari lalu malam berikutnya biasa disebut dengan *pengeling-eling*. Pernikahan pun juga masih menggunakan sesaji dan kembar mayang serta diadakan slametan-slametan.

Desa Karanggayam juga merupakan desa yang sangat religius dan mengutamakan pendidikan. Hal ini terbukti dengan adanya pondok pesantren, dijumpainya banyak masjid dan mushola, madrasah diniyah, dibangunnya tempat untuk para Tahfidz Quran, serta sekolah tingkat Taman Kanak-kanak dan Sekolah Dasar baik negeri ataupun berbasis Islam. Selain itu, Desa Karanggayam juga sering menggelar acara pengajian rutin Muslimat NU dan pengajian-pengajian lainnya yang mengundang tokoh-tokoh penceramah besar seperti K.H. Anwar Zahid, Gus Miftah, dan lain-lain. Desa Karanggayam juga sering mengadakan perjalanan rohani atau ziarah wali baik wali sanga ataupun wali yang ada di Bali. Bahkan ibu-ibu muslimat dari Desa Karanggayam pernah ikut serta di acara tausiyah yang dibawakan oleh Mama Dedeh dan Abdel (sebagai host) di salah satu stasiun TV. Hal tersebut menjadikan bukti bahwa Desa Karanggayam sangatlah menjunjung tinggi nilai-nilai religious dalam menjalankan kehidupan sehari-hari.

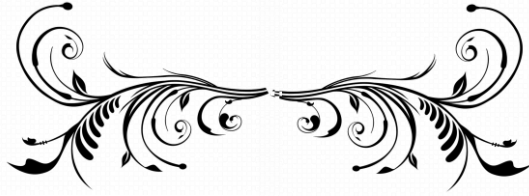
Dalam sektor perekonomian, Desa Karanggayam mengalami kemajuan yang sangat pesat. Banyak sekali UMKM yang didirikan untuk menunjang taraf hidup penduduk Desa Karanggayam. Di Desa Karanggayam juga didirikan sebuah pasar yang dinamakan Pasar Templek. Pasar ini menjadi satu-satunya pasar yang terletak di Desa

Karanggayam. Walau tak terlalu lebar tapi produk-produk yang ditawarkan atau dijual sangatlah beragam dan lengkap. Seperti sayur mayur, buah buahan, ayam potong, daging, aneka jajanan tradisional dan modern, perabot rumah tangga, bahkan bunga beserta potnya pun juga bisa kita temui disana. Pasar ini buka setiap hari dari pagi sebelum subuh hingga menjelang siang. Sedangkan pada sore dan malam hari hanya toko-toko kecil disamping pasar yang tetap beroperasi.

Selain pasar, terdapat juga sentra industri kertas karton. Setiap harinya industri ini mampu menghasilkan kertas karton dalam jumlah yang banyak. Pemasarannya pun juga sudah luas, bisa sampai keluar daerah Desa Karanggayam bahkan luar Blitar. Hal ini sangatlah bagus untuk menunjang perekonomian warga Desa Karanggayam itu sendiri.

Potensi-potensi lain yang terus digali oleh pemerintah Desa Karanggayam yakni menciptakan sebuah desa wisata. Dikarenakan wilayah Desa Karanggayam sangat strategis letaknya, pemerintah Desa Karanggayam beserta warga desa bahu membahu untuk membuat desa wisata. Mulai dari menyiapkan lahan kosong yang nantinya akan digunakan untuk lokasi wisatanya, memperbaiki saluran air, membuat gapura masuk Desa Karanggayam dan memberinya lampu warna-warni, mengecat pagar atau dinding rumah-rumah warga dan digambari dengan lukisan-lukisan yang indah. Selain itu juga dipasang lampu-lampu dari teknologi sel surya disetiap lokasi yang telah ditentukan. Jadi kalau waktu siang, lampu akan terisi daya dari sinar matahari yang nantinya bisa menyala di waktu malam hari.

Itulah potensi-potensi yang ada di Desa Karanggayam Kecamatan Srengat Kabupaten Blitar. Kedepannya akan terus ditingkatkan lagi sehingga menjadikan desa ini desa yang maju.



POTENSI UMKM DESA TANJUNG

Oleh: Idamatul Khoiriyah

Desa Tanjung merupakan desa yang berada di Kecamatan Kalidawir, Kabupaten Tulungagung. Desa Tanjung sendiri berbatasan dengan berbagai desa lainnya, diantaranya berbatasan dengan Desa Sambidoplang, Kecamatan Sumbergempol dan Desa Tunggangri, Kecamatan Kalidawir. Apabila ditempuh dari arah IAIN Tulungagung, maka memerlukan waktu sekitar 20 menit menggunakan sepeda motor.

Terdapat berbagai jenis UMKM yang terdapat di Desa Tanjung, seperti usaha kuliner, usaha pertokoan, dan sebagainya. Selain itu, terdapat pula usaha ternak ayam petelur yang salah satu pengusahanya yaitu ibu Endang. Waktu itu saya mengunjungi ibu Endang di kediamannya. Kami berbincang-bincang mengenai usaha ternak ayam petelur milik beliau. Ibu Endang juga berbagi kisahnya dalam merintis usaha ternak ayam petelur yang dimilikinya.

Ibu Endang menuturkan bahwa beliau sudah menjalankan usahanya selama kurang lebih 15 tahun, yaitu mulai tahun 2005. Beliau merintis usaha ini bersama suaminya. Sekarang ini, terdapat tiga orang pegawai yang membantu beliau mengelola usaha ternak ayam petelur, yaitu dua orang yang bertugas memberi pakan dan satu orang lainnya bertugas mengaduk pakan ayam. Omset yang diperoleh dalam usaha ini perbulannya berkisar seratus juta rupiah.

Kemudian saya bertanya dari mana beliau memperoleh modal untuk menjalankan usaha. Apakah itu dari modal sendiri atau dari bantuan dana pemerintah. Beliau menuturkan bahwa modal awal memulai usaha ternak ayam petelur yaitu dari modal sendiri dan tidak ada bantuan dana dari pemerintah desa. Pada awalnya modal yang dikeluarkan sedikit demi sedikit, yaitu dimulai dari memasok 200 ekor ayam, kemudian setelah diperoleh laba beliau menambah jumlah ayam menjadi total 400 ekor, lalu menambah lagi menjadi 500 ekor, hingga selanjutnya semakin berkembang seperti sekarang.

Tentunya dalam menjalankan usaha selalu terdapat kesulitan yang dihadapi. Begitu pula dengan Ibu Endang. Kesulitan yang dialami beliau dalam mengembangkan modal adalah harga telur ayam yang terkadang tidak stabil, yang sering naik dan turun. Di samping itu, untuk memasarkan telur ayam usahanya, ibu Endang sudah memiliki pembeli tetap yang akan mengambil telur ayamnya, jadi tidak ada kesulitan dalam segi pemasaran. Telur ayamnya sendiri diambil rutin secara rutin dua kali dalam seminggu. Selain itu, ibu Endang juga memiliki kontrak dengan penyuplai pakan ayam petelurnya, sehingga dalam hal ini juga tidak ada kendala dalam suplai pakan ayam.

Dalam mengontrol pemasukan serta pengeluaran ibu Endang juga membuat pembukuan. Hal ini penting untuk memonitoring dana yang keluar masuk agar terkelola dengan baik dan usaha dapat berjalan dengan lancar. Untuk strategi meningkatkan modal atau mengembangkan tidak ada strategi khusus yang digunakan selain bagaimana cara untuk mengatur keuangan agar tetap stabil. Adapun upaya beliau untuk mengatasi harga pakan yang melonjak naik adalah dengan menambah persediaan jumlah pakan ayam untuk mengantisipasi kenaikan harga pakan tersebut, agar harga tetap stabil dan pemasukan serta pengeluarannya dapat tetap seimbang, juga untuk menekan kerugian.

Di Desa Tanjung sendiri jumlah peternak ayam petelur tidak bertambah secara signifikan bahkan bisa dikatakan statis. Hal itu dikarenakan untuk membuka usaha ternak ayam petelur diperlukan

modal yang cukup serta lahan yang memadai, inilah yang membuat peternak ayam petelur di Desa Tanjung terkesan tidak bertambah jumlahnya. Dengan sedikitnya angka persaingan dalam UMKM ini, membuat usaha ternak ayam petelur menjadi lebih stabil. Sedikitnya terdapat kurang lebih 8 pengusaha ternak ayam di Desa Tanjung.

Perbincangan kami pun berlanjut pada kondisi yang dialami usaha ibu Endang selama masa pandemi. Saat awal pandemi berlangsung, lebih tepatnya pada bulan Maret harga telur ayam di pasaran merosot tajam. Bahkan, laba yang diperoleh perbulan merosot pada angka lima belas juta rupiah.

“Wes ndak karu-karuan lek nambahi modal amrih bertahane.” (Sudah tidak karuan kalau menambah modal agar tetap bertahannya), tutur ibu Endang mengungkapkan upaya yang dilakukannya untuk mempertahankan usahanya selama masa pandemi. Pada waktu itu memang waktu yang sulit, suplai pakan ayam tidak bisa dikurangi karena dapat mempengaruhi produksi telur.

Ternyata hal ini bukan kali pertama ibu Endang mengalami penurunan drastis. Beliau berbagi cerita bahwa dulu usaha ternak ayam petelur yang dimiliki ibu Endang pernah hampir jatuh, dikarenakan ayamnya yang baru saja berusia dua puluh hari habis karena terkena penyakit. Hingga kemudian kondisi tersebut bertambah parah, bahkan membuat pekerja di sana hampir mengundurkan diri. Hal itu tentu saja membuat saya terkejut dan ikut prihatin. Akan tetapi, di sisi lain saya juga salut dengan kegigihan beliau dalam menjalankan usaha. Setelah ditimpa kondisi yang membuatnya hampir jatuh tidak lantas membuat ibu Endang menyerah dan berhenti menjalankan usahanya.

Berbagai upaya beliau lakukan, seperti berupaya meminta bantuan dana usaha kepada bank. Hal yang demikian terjadi berulang kali. Bisa dikatakan usaha beliau ini sudah seringkali mengalami pasang surut. Beliau menuturkan bahwa dalam merintis usaha harus tetap *istiqamah*, tidak boleh bosan-bosan dalam berusaha, mau tidak mau, mahal ataupun murah usaha harus tetap berjalan.

Tidak mudah memang dalam menjalankan usaha, terlepas dari apapun itu.

Selain UMKM ternak ayam petelur, terdapat UMKM budidaya ikan yang jumlahnya cukup banyak, mulai dari skala kecil maupun yang besar. Hal ini dikarenakan budidaya ikan tidak terlalu membutuhkan modal yang besar dan tempat untuk kolam ikannya dapat disesuaikan. Akan tetapi, usaha ini cukup beresiko karena banyaknya persaingan dalam bidang ini.

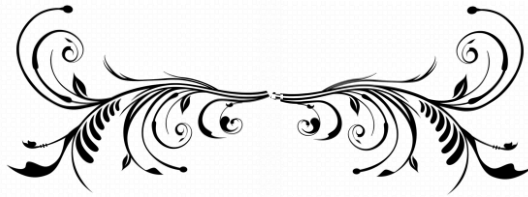
Kebetulan selain memiliki usaha ternak ayam petelur, ibu Endang juga memiliki usaha budidaya ikan gurami. Sehingga, perbincangan kami pun berlanjut pada budidaya ikan gurami milik ibu Endang. Usaha budidaya ikan ini belum lama beliau rintis. Menurut keterangan dari ibu Endang, ikan gurami membutuhkan perawatan selama satu tahun hingga kemudian siap untuk dipanen.

Keuntungan dari budidaya ikan sendiri tidak dapat diprediksi secara pasti, karena bergantung pada berapa harga pasar. Namun, setidaknya dapat tetap dikira-kira. Ibu Endang memberikan gambaran kepada saya, jika dalam satu kolam berisi 200 ekor ikan, maka jumlah pakan yang diperlukan berkisar 50 sak pakan, yang membutuhkan dana sekitar dua belas juta rupiah. Kemudian untuk keuntungannya apabila dikalkulasikan seperti berikut: satu ekor gurami berbobot setengah kilogram, maka 200 ekor gurami dapat berbobot berkisar 1 ton. Satu ton ikan gurami sendiri kira-kira seharga dua puluh lima juta rupiah, yang kemudian nanti dipotong biaya pakan dan biaya benihnya yang sekitar seharga dua setengah juta rupiah yang kemudian laba yang didapatkan kira-kira sebesar sepuluh juta rupiah.

Di luar biaya pakan saya mencoba bertanya apakah dibutuhkan biaya untuk perawatan seperti pemberian vitamin, vaksin, atau sebagainya. Kemudian, ibu Endang menjelaskan bahawa tidak ada vitamin yang diberikan secara khusus.

Dari berbincang dan bertukar informasi dengan ibu Endang menambah pemahaman baru saya terhadap usaha peternakan dan perikanan. Baik usaha ternak ayam petelur maupun budidaya ikan,

keduanya sama-sama memberikan peluang terhadap UMKM di Desa Tanjung.



MENGGALI POTENSI WISATA PANTAI GEMAH (DESA TANGGULKUNDUNG KECAMATAN BESUKI KABUPATEN TULUNGAGUNG)

Oleh: Indah Nofita Sari

Dari Kabupaten Tulungagung menuju Desa TanggulKundung di Kecamatan Besuki yang bisa ditempuh melewati jalan raya Tulungagung dan akan melewati berbagai desa-desa lain yang ada di Kabupaten Tulungagung. Memasuki Desa TanggulKundung pertama kita akan menjumpai Pasar Bandung yang terletak di kecamatan Bandung, dimana di Pasar Bandung tersebut terkenal sebagai Pasar terbesar di daerah tersebut, yang menjual berbagai kebutuhan masyarakat sekitar, dan biasanya menjadi pusat perdagangan didaerah tersebut, dan disekitaran pasar Bandung tersebut terdapat banyak ruko-ruko yang menjual berbagai macam baju baju sehari-hari maupun baju seraagam.

Pasar ikan Bandung sendiri terletak di Desa Bandung tepatnya menyatu dengan Pasar Tradisional Kecamatan Bandung yang tiap hari ramai pedagang dan pembeli. Hampir semua kebutuhan pokok masyarakat tersedia di Pasar Tradisional Kecamatan Bandung. Pasar Tradisional di Bandung termasuk pasar yang besar karena di dalam pasar ini ada 3 macam sistem yang berbeda namun tetap

berjalan dengan bersamaan, yaitu pasar bagian depan digunakan untuk retail, atau pasar eceran dan penjualan pakaian sepatu dan pasar belakang digunakan untuk perdagangan sayur, daging, buah dan sebagainya yang buka dari subuh sampai siang hari dan yang ketiga wilayah penjualan ikan yang cukup luas disini terjadi transaksi antara distributor ikan dan para pelanggan untuk diolah seperti dipindang, diasap serta di buat olahan makanan yang terbuat dari bahan ikan seperti bakso ikan, sosis ikan ataupun di jual langsung ke konsumen.

Sejarah Berdirinya Pasar Ikan Bandung Kabupaten Tulungagung Pada tahun 1985 awalnya pasar ikan Bandung Kabupaten Tulungagung merupakan tempat pendistribusian atau jual beli hasil tangkap dan budidaya para nelayan di pesisir Tulungagung terutama pantai Popoh dan budidaya ikan di sekitarnya. Pada saat itu jumlah ikan tergantung dari hasil nelayan dan musim panen ikan karena masih sangat tradisional karena jumlah hasil tangkap melimpah dan tingkat konsumsi yang masih rendah pengolahannya masih tradisional dengan cara di jemur dibuat ikan asin (kresek). Seiringnya perkembangan zaman dengan adanya alat transportasi memudahkan para pedagang untuk membuka pemasaran ke berbagai wilayah dengan cara pengawetan yang masih sederhana berupa pemberian garam dan dipindang agar bisa tahan lebih lama untuk di pasarkan, hal ini membuat transaksi di pasar Ikan Bandung Kabupaten Tulungagung semakin ramai bertransaksi guna pengambilan bahan baku untuk usaha pemindangan. Mulai tahun 2000 dengan adanya mesin pendingin para pelaku usaha distributor ikan mulai membuat gudang pendingin untuk penyimpanan ikan segar hal ini menjadikan pasar ikan semakin berkembang karena dengan adanya gudang pendingin setiap hari stok ikan selalu tersedia tidak tergantung pada adanya musim ikan seperti pada dahulu semakin berkembangnya teknologi transportasi dan komunikasi membuat terjadinya jaringan para distributor ikan ke berbagai wilayah sehingga semakin

banyak jenis ikan yang diperjual belikan di pasar ikan Bandung Kabupaten Tulungagung.

Desa TanggulKundung terletak pada wilayah dataran rendah dengan luas 706.835 ha. Pusat Pemerintahan Desa TanggulKundung terletak di dusun Tempel dengan menempati area lahan seluas 1.400 Ha. Desa Tanggulkundung adalah gabungan dari 2 desa, yaitu Desa Tanggul dan Desa Kundung kemudian digabung menjadi satu dan diberi nama Desa Tanggulkundung. Sampai saat ini di tengah desa terdapat parit raya yang membatasi Dusun Tempel dan Dusun Kundung.

Desa Tanggulkundung terletak di Kecamatan Besuki. Kecamatan Besuki merupakan salah satu kecamatan yang ada di sebelah selatan Kabupaten Tulungagung. Luas wilayah kecamatan Besuki 83,66 Km² dengan batas-batasnya yaitu sebelah utara adalah Kecamatan Bandung, sebelah timur Kecamatan Campurdarat, sebelah selatan Samudera Indonesia, dan sebelah barat berbatasan dengan Kabupaten Trenggalek. Dari seluruh desa yang ada di Kecamatan Besuki, Desa Keboireng merupakan wilayah terluas dengan luas 29,42 Km² sedangkan yang mempunyai wilayah terkecil adalah Desa Wateskroyo dengan luas 1,65 Km².

Ibukota kecamatan berada di Desa Besuki, sedangkan kantor desa yang memiliki jarak terdekat dengan kantor kecamatan Besuki adalah kantor desa Tanggulwelahan. Desa Tanggulwelahan terletak di Kecamatan Besuki, Kabupaten Tulungagung memiliki luas administrasi 351.000,9 ha. Dengan batas-batasnya yaitu sebelah utara adalah Desa Tanggulkundung, sebelah timur Desa Besole, sebelah selatan Desa Besuki, dan sebelah barat berbatasan dengan Desa Tanggulturus.

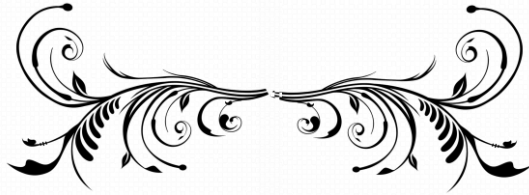
Industri pariwisata merupakan salah satu sarana yang tepat dalam meningkatkan kemajuan ekonomi masyarakat baik lokal maupun global. Tidak dapat dipungkiri bahwa industri pariwisata merupakan sektor ekonomi yang memiliki pertumbuhan yang sangat cepat dibandingkan sektor ekonomi lainnya. Banyaknya lapangan pekerjaan dari industri pariwisata yang muncul mulai dari

kegiatan pengadaan jasa akomodasi, Rumah Makan, Layanan Wisata, hingga bisnis Cinderamata telah berhasil membantu pemerintah untuk mengurangi tingginya tingkat pengangguran. Sumbangan devisa bagi kas negara yang terus mengalir juga merupakan salah satu dampak positif akibat perkembangan industri pariwisata.

Potensi ekonomi adalah kemampuan yang mempunyai kemungkinan untuk dikembangkan, kekuatan, kesanggupan daya. Kepariwisataannya itu mengandung potensi untuk dikembangkan menjadi atraksi wisata. Maka untuk menemukan potensi kepariwisataan disuatu daerah harus berpedoman kepada apa yang dicari oleh wisatawan. Potensi menjadi hal yang harus diperhatikan dan dilihat lebih jauh lagi, hal itu dimaksudkan agar semua kelebihan dan potensi yang bisa di kembangkan dapat dimaksimalkan secara sempurna. Tentu semuanya itu tidak lepas dari peran semua pihak yang berkaitan, baik secara langsung maupun tidak langsung. Potensi suatu daerah dan kepariwisataan merupakan dua hal yang memiliki kaitan erat, keduanya dapat bergerak maju untuk melakukan perkembangan dan perekonomian daerah.

Dengan adanya tempat wisata Pantai Gemah maka Desa Tanggulkundung memiliki kesempatan untuk meningkatkan ekonomi masyarakat yang ada di sekitar tempat wisata Pantai Gemah tersebut. Jalan Desa dilewati oleh para wisatawan yang ingin pergi ke Pantai Gemah di setiap akhir pekan, secara tidak langsung membuat jalan desa sangat setrategis sehingga banyak warga masyarakat yang memanfaatkan kondisi tersebut untuk berjualan atau membuka toko di pinggir jalan desa yang banyak dilalui wisatawan local maupun luar kota. Ada sebagian warga desa Tanggulkundung yang membuka kios makanan atau warung di lokasi pantai Gemah dikarenakan berpotensi meningkatkan pendapatan warga masyarakat Desa Tanggulkundung. Pantai Gemah memiliki daya tarik dari berbagai segi diantaranya jalan yang begitu bagus untuk menuju pantai tersebut atau lebih dikenal

dengan JLS, Yang sangat populer dengan begitu indah pemandangan jalan tersebut, pemandangan pantai yang sangat indah sehingga memanjakan mata para wisatawan setelah melakukan perjalanan yang sangat jauh untuk meencapai Pantai Gemah. Daya Tarik lainnya yaitu hasil laut yang melimpah yang menjadikan hasil laut tersebut banyak di beli oleh wisatawan khususnya wisatawan dari luar kota, dengan harga yang relative murah karena langsung dibeli dari nelayan Pantai Gemah.



**POTENSI DESA SEBAGAI PENGGERAK
RODA EKONOMI
(DESA POJOK KECAMATAN WATES
KABUPATEN KEDIRI)**

Oleh : Ismi Fikrul Azizah

Desa Pojok merupakan salah satu desa yang ada di kecamatan Wates, kabupaten Kediri, Jawa Timur. Desa ini terdiri dari 3 dusun, dusun Bangun Mulyo, dusun Kerep, dan dusun Pojok. Selain itu juga berbatasan langsung dengan 4 desa tetangga, yaitu sebelah utara berbatasan langsung dengan desa Wonorejo kecamatan Wates, di sebelah selatan berbatasan dengan desa Duwet kecamatan Wates, di sebelah timur berbatasan dengan desa Segaran kecamatan Wates, dan di sebelah utara berbatasan dengan desa Ngletih kabupaten Kandat. Jarak tempuh desa Pojok ke ibu kota kecamatan kurang lebih 4 km yang dapat ditempuh dengan kendaraan bermotor dalam waktu 15 menit. Sedangkan jarak tempuh ke ibu kota kabupaten kurang lebih 22 km dan dapat ditempuh dengan waktu 1 jam menggunakan kendaraan bermotor.

Luas desa Pojok adalah 752 Ha. Luas tanah tersebut terbagi kedalam beberapa penggunaan, seperti lahan pertanian, perkebunan, fasilitas umum, kegiatan ekonomi, dan lain-lain. Luas tanah yang digunakan untuk pemukiman dan pekarangan 250 Ha. Luas tanah tegal/ladang 252,50 Ha. Luas lahan pertanian 185 Ha.

Sedangkan untuk fasilitas umum seperti sekolah, kelurahan, jalan, tempat pemakaman, lapangan olahraga, dan perkantoran pemerintah desa seluas 64,50 Ha. Berdasarkan data administrasi pemerintah desa Pojok tahun 2020, jumlah penduduk desa Pojok adalah 6.602 jiwa yang terbagi atas 3.329 laki-laki dan 3.273 perempuan. Jumlah ini tercantum dalam 2620 KK. Kehidupan penduduk tersebut ditunjang dengan beberapa sektor ekonomi masyarakat yang meliputi pertanian, peternakan, toko bahan makanan pokok, produsen tahu, gethuk pisang, dan masih banyak lagi.

Di desa Pojok mayoritas dari penduduk berprofesi sebagai petani, dengan hasil pertanian seperti jagung, ubi jalar, padi sawah, dan ubi kayu. Selain itu juga ada sektor perkebunan yang menghasilkan kelapa dan tebu. Hasil produksi terbesar dari pertanian adalah padi sawah yang menghasilkan 77 ton/Ha. Pertanian desa ini juga ada kelompok "Gapoktan" atau Gabungan Kelompok Tani yang terdiri dari 3 kelompok tani di setiap dusunnya. Akan tetapi di desa ini belum ada toko pertanian yang berdiri. Kendati demikian, pertanian masih bisa mendapatkan bantuan berupa bibit padi, bibit jagung, pupuk, serta alat-alat seperti *hand tractor*. Selain beberapa bantuan tersebut, kelompok tani ini juga biasa mengadakan pembinaan demi memajukan pertanian di desa ini.

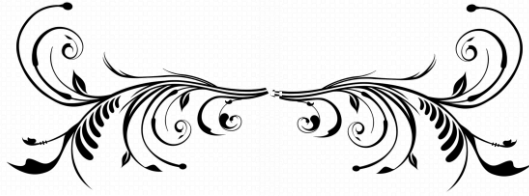
Sektor kedua yang sangat cocok di desa pojok adalah peternakan. Jenis ternak tersebut antara lain seperti sapi. Sebanyak 182 orang terdata memiliki ternak sapi. Ternak bebek, sebanyak 11 orang beternak bebek, ternak kambing, sebanyak 172 orang beternak kambing, tetapi ketiga sector peternakan tersebut mayoritas masih dijadikan usaha sampingan. Dan yang paling banyak adalah ternak ayam. Ada sekitar 685 orang yang beternak ayam. Dari banyaknya peternak ayam tersebut, mayoritas adalah peternak ayam telur. Hal ini di dukung dengan adanya 2 poultry yang menjadi suplier pakan ternak serta menjual belikan telur dan daging ayam dalam jumlah besar.

Salah satu peternak telur tersebut adalah Bapak Komsun. Pak komsun sudah mulai terjun ke peternakan ayam telur sejak tahun 1989. Beliau menjelaskan, dalam 31 tahun ini berkecimpung di dunia peternakan, peternakan di desa pojok ini perkembangannya termasuk sangat cepat. Dulu awal mula memutuskan untuk beternak, belum ada poultry ayam di desa ini. Sekitar tahun 2000-an awal poultry mulai ada. Dengan adanya poultry tersebut, warga desa pojok semakin banyak yang tertarik dengan peternakan ayam. Tidak jarang pula poultry mengadakan pembinaan tentang kesehatan hewan ternak, khususnya tentang ayam. Dalam pasar perdagangan telur, beliau menjelaskan bahwa permintaan meningkat saat ada hajatan dan menjelang idul fitri. Pada musim tersebut permintaan telur ayam selalu naik. Akan tetapi untuk sekarang karena adanya pandemi covid-19 ini yang mengharuskan kota-kota besar mengadakan PSBB sangat berpengaruh pada penjualan hasil telur. Penjualan merosot tajam selama PSBB. Di awal masa pemberlakuan PSBB harga telur bisa mencapai Rp 15.000 per kilo bahkan kurang dari itu. Sedangkan harga pakan ayam masih tetap mahal. Hal ini pastinya sangat berdampak bagi para peternak ayam telur.

Sedangkan untuk UMKM yang terdaftar di desa Pojok ada 4 jenis, yaitu gethuk pisang, keripik jamur, keripik pare, dan tahu. Gethuk pisang tersebut tepatnya berada di dusun Bangun Mulyo. Ada satu produsen gethuk pisang yang biasa dikemas dengan kemasan kecil-kecil. Gethuk pisang ini sangat laku keras, selain karena rasanya yang enak juga harganya yang terjangkau, yaitu Rp 1000 per bungkus. Gethuk pisang ini biasanya dijual di pasar dan juga melayani pesanan untuk acara hajatan. Untuk keripik jamur dan keripik pare bertempat di dusun Pojok. Biasanya dijual di toko-toko yang ada di desa pojok. Permintaan keripik meningkat menjelang hari raya. Sedangkan tempat produksi tahu ada 3 tempat. Dua di dusun Pojok dan yang satu di dusun Bangun Mulyo. Penjualan tahu sendiri ada yang dijual keliling, dibawa ke pasar, dan juga dititipkan di toko. Usaha-usaha yang terdaftar di UMKM tersebut mendapatkan pembinaan rutin dan bantuan berupa alat masak.

Selain itu ada beberapa sektor usaha lain di desa Pojok. Diantaranya adalah toko pakaian, ada beberapa toko pakaian yang dibuka di depan rumah-rumah warga. Toko tersebut dapat mencukupi kebutuhan sandang penduduk serta menjadi usaha sampingan ibu rumah tangga. Ada juga toko bahan makanan pokok. Di desa ini terdapat 2 toko besar yang menjual kebutuhan pokok serta menjadi toko grosir bagi pedagang-pedagang kecil. Selain itu juga ada persewaan mobil dan juga mini bus, dan masih banyak lagi yang lainnya.

Penjabaran saya diatas adalah gambaran garis besar dari potensi di sektor ekonomi masyarakat desa Pojok. Masih banyak lagi sektor ekonomi lainnya yang dijalankan masyarakat desa. Kedepannya masih akan terus ada inovasi yang memunculkan usaha-usaha baru yang bernilai jual serta dapat memajukan perkembangan desa.



MULTI-SEKTORAL DI DESA SUKOREJO

Oleh: M. Khamim Jazuli

Di desa saya Sukorejo, mayoritas masyarakat masih bekerja disektor agraris, sebagaimana desa-desa lain, hal ini ditengarai karena posisi desa yang berada di selatan gunung wilis, meski masyarakat desa Sukorejo potensi besarnya di pertanian, namun bukan berarti desa ini tidak memiliki sector lain dan tidak berkembang sama sekali.

Dalam kurun waktu 2 dekade terakhir, sebagian kecil dari masyarakat memilih untuk mendirikan usaha di luar sector agraris, diantaranya perdagangan atau membuka toko kecil, lalu ada lagi sector trails dan usaha mikro lainnya.

Saya akan memaparkan beberapa sector diantaranya:

A. Pertama, Sektor Tralis

Tralisan pada dasarnya sudah muncul sejak paruh 2 dekade terakhir di Desa Sukorejo, usaha itu banyak kami jumpai, Tralis di Desa Sukorejo tidak bisa dilepaskan dari pengaruh Kecamatan Karangrejo yang memang potensi besarnya adalah trails, bahkan karangrejo terkenal di luar sana dengan julukan daerah trails. Sekarang, trails banyak diminati oleh anak muda yang baru lulus SMA atau yang biasanya tidak melanjutkan sekolah ke jenjang yang lebih tinggi, sehingga bekerja sebagai buruh di industry trails menjadi solusi bagi anak muda di Desa Sukorejo.

B. Kedua, Pedagang kecil hingga besar

Sebagai daerah yang baru tersentuh oleh dunia modern, tentu minat disektor perdagangan baru saja terbentuk, ada beberapa ruko yang disediakan oleh Bumdesa yang difungsikan sebagai tempat sewa, yang berada di posisi strategis dipertigaan jalan sumber biru, yang merupakan jalur penghubung antar desa.

Selain Ruko, terdapat beberapa toko besar, salah satunya adalah toko Ar-Rahman yang berada di seberang barat Ruko, dimana toko tersebut didesain mirip seperti Supermarket. Lalu ada toko bangunan milik Bapak Gufron. Dimana beliau sebeleumnya merupakan sosok yang bekerja sebagai karyawan di toko bangunan, pasca ia lepas sebagai karyawan toko, beliau mulai merintis usaha baru dengan menjual beberapa bahan bangunan yang stoknya relative kecil, kemudia beliau menyusun strategi baru dengan bermodalkan teknik yang ia pelajari sewaktu masih menjadi karyawan.

Saat baru masih merintis sebagai pengusaha baru banyak rintangan yang harus ia hadapi hingga rintangan tersebut melatih pola pikirnya yang semakin lihai dalam berbisnis dan bersikap konformistis terhadap dinamika serta competitor baru dalam laju usaha bangunan, hingga secara gradual tokonya menjadi besar dan memiliki banyak pelanggan tetap, maupun semi-permanen.

Menjadi satu-satunya toko yang menjual bahan bangunan di Desa Sukorejo menjadi keuntungan tersendiri bagi bisnis Bapak Gufron.

C. Ketiga, Sektor Peternakan

Sebagaimana sector masyarakat lural yang bergantung pada pertanian, pada umumnya masyarakat menggantungkan hidupnya pada sector peternakan, mulai dari peternak domba hingga sapi. Namun yang merintis usaha lebih matang, mereka memilih untuk membuka usaha disektor peternakan ayam, di Desa Sukorejo, ada belasan penguasa ternak ayam yang sukses.

D. Keempat, Pabrik Pupuk Petroganik

Ini adalah potensi industrial terbesar yang ada di Desa Sukerjo dan menjadi satu-satunya pabrik di kecamatan Karangrejo, Pabrik ini merupakan produser dari pupuk organic yang ramah bagi

ekologi karena sedikit mengandung unsure kimiawi. Pemilik dari pabrik ini adalah Bapak Ruseli, posisi pabrik ini berada di lingkungan persawahan utara Desa Sukorejo yang hampir berbatasan dengan Desa Jeli. Pabrik ini mengolah bahan mentah yang terdiri dari kotoran binatang mulai dari ayam, domba, dan sapi yang mereka ambil dari pelataran milik warga. Kemudian di olah menjadi bahan jadi berupa pupuk organik.

Pendirian Pabrik ini bukan berarti tanpa problem, beberapa warga sekitar diminta tanda tangan untuk setuju atau tidak setuju terhadap pendirian Pabrik ini, akhirnya masing-masing dari masyarakat setuju dengan imbalan uang jaminan pertahun. Pabrik ini akhirnya resmi didirikan pada tahun 2009. Meski sudah resmi beroperasi, masyarakat diresahkan dengan limbah asap yang sangat menyengat dari cerobong asap ketika musim penghujan tiba. Kondisi ini berlansung hingga bertahun-tahun. Karena lemahnya strategis dari Bapak Roseli, Pabrik ini dinyatakan bangkrut dan ditutup pada tahun 2016 karena krisis financia.

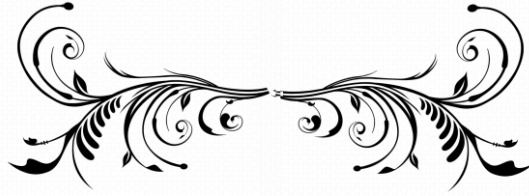
E. Kelima, Olshop

Pada saat saya berkeliling di desa saya, saya menjumpai tetangga saya yang hidup bersama dengan seorang istri dan putra, yang kesehariannya sibuk memencet gadget. Seperti orang kurang kerjaan dan pengangguran. Ternyata setelah saya berbincang-bincang sekian lama saya dikejutkan karena mereka sejatinya sedang bekerja. Di rumah mereka saya banyak menjumpai barang dagangan mulai dari baju anak-anak, bedak, minyak kayu putih, sabun, sampo, hingga tali pita yang sebagian tertata rapi di rak took, namun sebagian lagi berantakan dan berserakan dimana-mana. Saya tanyakan kepada mereka, “Mbak, barang ini untuk apa?, kalau dijual kenapa tetangga sekitar tidak ada yang datang?” pedagang olshop ini menjawab “saya menjual keperluan bayi hingga balita terutama baju anak usia 3-24 bulan, itu adalah penjualan primer saya”. “alasan tetangga sekitar tidak ada yang menghampiri toko kami karena kami menjual produk ini di luar desa hingga luar provinsi, sedangkan untuk kawasan desa sendiri belum pernah saya

jual online, makanya banyak tetangga yang kurang tahu keberadaan penjualan kami.

Saetelah saya berbincang-bincang agak lama, dapat saya analisis bahwa toko tetangga saya yang diberi nama Toko Butik Annisa, dan Munawaroh sebagai pemiliknya mendapatkan modal dari pinjaman Bank BRI sebesar 5 juta pada awal meirntis, kemudian membeli baju bayi dari Shopee. Dari Shopee kemudian dijual kembali ke dunia virtual.

Kondisi ini mengingatkan saya dengan seorang filsuf bernama Alvin Toffer, yang membagi perkembangan manusia menjadi 3 gelombang secara dialektis, pada gelombang pertama, manusia hidup dari hasil mengolah tanah pertanian, kedua adalah gelombang industri, sedangkan gelombang ketiga merupakan sistensis dari gelombang pertama dan kedua. Gelombang ketiga ini merupakan masa kemajuan teknologi yang akan membuat manusia lebih banyak bekerja di rumah dan mengatur jadwalnya sendiri sehingga akan lebih banyak waktu bersama keluarga. Inilah yang terjadi dengan era digital seperti sekarang.



POTENSI PEREKONOMIAN UMKM YANG ADA DI DESA KAROBELAH

Oleh: M. Syaikhul Hadi

Desa Karobelah berada di Kecamatan Mojoagung, Kabupaten Jombang, Jawa Timur, Luas wilayah Desa Karobelah ±211.517 Ha. Koordinat Bujur 112.34441 dan Koordinat Lintang -7.542519. Desa Karobelah berada di ketinggian 35meter diatas laut. Desa karobelah terletak di kecamatan yang paling timur sendiri dari kabupaten Jombang, perbatasan kabupaten Mojokerto, dan desa karobelah juga dekat dengan 2 pasar, pasar mojoagung dan pasar sumobito. Dilihat dari segi tempat yang strategis tersebut, sehingga desa Karobelah memiliki potensi perekonomian yang cukup bagus.

Mata pencaharian masyarakat di Desa Karobelah sangat beragam mulai dari karyawan atau buruh, swasta, PNS, petani dan pengusaha industry rumahan. UMKM di Desa Karobelah cukup banyak, antara lain yaitu: pertanian, konveksi, pariwisata, perikanan dll.

Pada sektor pertanian di Desa Karobelah akhir-akhir ini sedang mengalami masa masa yang sulit dikarenakan pandemic covid-19 yang mengakibatkan berkurangnya pasokan dan melonjaknya harga pupuk yang sangat meresahkan bagi para petani. Disamping itu harga jualnya relatif tidak seimbang. Namun para petani didesa saya tidak semudah itu untuk putus asa, karena mereka sadar betul bahwa sektor pertanian merupakan kebutuhan yang prioritas dalam menghadapi penyebaran Covid-19. Sektor ini tidak bisa dianggap

remeh, karena hasil dari pertanian berkaitan langsung dengan kebutuhan pokok umat manusia. Pemerintah desa dan para petani menyasiasi hal tersebut dengan mengadakan pembuatan pupuk kompos dari limbah-limbah kotoran ternak yang biayanya lebih rendah dan menghemat biaya serta lebih ramah lingkungan. Dalam menghadapi persoalan harga jual yang relatif tidak seimbang, mereka menyediakan tempat penampungan hasil pertanian dan mendistribusikan dengan harga yang lebih layak.

Untuk usaha konveksi alhamdulillah tidak begitu terkena dampak dari covid-19, hanya terkena dampak pada pengiriman yang sedikit terkendala dikarenakan PSBB yang sedang diberlakukan. Saya mewawancarai salah satu pemilik usaha konveksi yang ada didesa Karobelah, beliau akrab disebut bu Afi. Bu Afi merupakan salah satu pemilik konveksi di Desa saya. Bu Afi ini menjalankan usaha konveksinya sudah cukup lama sekitar 17 tahun. Memang tidak semuanya berjalan dengan mudah akan tetapi dengan komitmen dan tekad yang sungguh sungguh serta selalu berdoa yang akhirnya membuat usaha konveksi saya bertahan sampai saat ini, Sejak tahun 2004-2021 saat ini “ujar beliau”.

Dalam usaha konveksinya beliau tidak hanya menerima pemesanan secara partai besar saja, melainkan juga menerima pesanan perorangan dan beliau juga menerima jasa permak serta beliau juga memproduksi sebuah produk dari usaha konveksinya tersebut, yang selanjutnya produk tersebut didistribusikan secara offline, seperti di toko sendiri, pasar tradisional dan pusat-pusat perbelanjaan yang lain. Pendistribusian tidak hanya secara offline, beliau juga mendistribusikan secara online melalui berbagai media social dan toko toko online.

Selanjutnya pada usaha bidang perikanan pada desa saya, yaitu desa karobelah. Saya mewawancarai salah satu warga yang menjalankan usaha budidaya ikan pada Desa Karobelah ini. Nama beliau pak Siswanto, beliau akrab dengan sebutan Pak Sis iwak. Beliau membudidayakan ikan konsumsi jenis lele. Berjumlahan 7 kolam ikan yang beliau miliki. Dari masing masing kolam tersebut kurang lebih dapat menampung 1000 ekor bibit lele.

Pembudidayaan ikan lele yang dilakukan pak sis yaitu pemeliharaan sejak bibit lele sampai siap jual, bibit tersebut diperoleh dari pembibitan sendiri. Untuk jangka waktu panennya yaitu $\pm 3,5$, mulai dari usia bibit sampai waktu panen. Sebelum melakukan pemanenan dilakukan penyeritan/penyortiran pada usia 2 bulanan, hal ini dilakukan agar lele yang masih belum layak dipanen dengan yang sudah layak agar terpisah. Beliau juga menyediakan bibit lele untuk dipasarkan kepada pembudidaya yang lain, biasanya beliau membandrol bibit lele dengan kisaran harga 150 rupiah sampai 1.000 rupiah per ekornya yang tergantung dengan ukuran dan umur bibit lele tersebut. Kelemahan pemasarannya yaitu jika telat untuk dipasarkan, maka akan sedikit rugi terhadap pakannya. Namun pak sis sudah mempunyai channel pengepul, jadi tidak khawatir akan terjadinya telat dalam memasarkan hasil panennya. Selain itu pak sis juga memasarkan di pasar-pasar terdekat seperti pasar Mojoagung dan Sumobito atau melayani pembeli dirumah.

Pada tahun 2002 hingga saat ini pada tahun 2021. Rintang dan cobaan pasti selalu ada dalam menjalankannya usaha tersebut. Namun pak sis tetap optimis dan pantang menyerah dalam menghadapi problem-problem yang sedang dihadapi. Beliau berkata bahwa membudidayakan ikan lele sangat mudah, karena bisa diselingi dengan kegiatan yang lain, dan kata beliau “setiap permasalahan pasti ada jalan keluarnya, jadi harus selalu perfikir positif dan selalu bekerja keras tanpa putus asa”.

Selain dari sektor pertanian, konveksi dan perikanan. Desa Karobelah juga mempunyai tempat wisata yang bertempat pada bantaran anak sungai Brantas. Wisata tersebut bernama Banyu Bening. Pak Hadi selaku ketua dari pengelolaan wisata Banyu Bening mengatakan bahwa tujuan dibukanya wisata tersebut untuk meningkatkan perekonomian warga sekitar dan pelestarian lingkungan sungai, setidaknya air sungai akan selalu terpantau kebersihannya dan terbebas dari sampah.

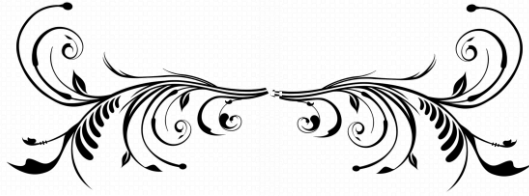
Menurut penuturan dari pak Hadi, selaku ketua pengelolaan wisata tersebut, bahwa pada tanggal 12 Juli 2020 wisata Banyu Bening dibuka, sebenarnya wisata tersebut belum dibuka 100%,

dikarenakan masih dalam suasana pandemic Covid-19. Namun para warga sekitar mendorong untuk segera dibukanya wisata tersebut. Dengan dalih warga sudah bosan berada dirumah saja dan ingin menikmati suasana yang baru. Di wisata banyu bening terdapat 4 jenis wisata, yakni wisata perahu, perahu bebek, flying fox dan tempat-tempat berfoto yang instagramable.

Yang mendominasi pengunjung desa wisata banyu bening adalah warga sekitar. Selain itu, pihak pengelola wisata banyu bening menerapkan protokol Kesehatan, wajib memakai masker, menyediakan tempat cuci tangan, dan himbauan sebisa mungkin untuk selalu menjaga jarak.

Wisata ini sudah mendapatkan izin untuk beroperasi dari berbagai pihak, antara lain dari kepala desa, camat, polsek, dan dari pihak pengairan sungai.

Potensi yang sangat luar biasa yang dimiliki oleh masyarakat khususnya pada desa Karobelah harus diberdayakan dengan baik dan benar. Melalui program yang diadakan oleh pemerintahan desa dalam pemberdayaan di bidang pertanian, perikanan, konveksi dan tempat wisata yang diharapkan dapat menambah edukasi terkait pentingnya potensi di desa Karobelah. Kedepannya desa Karobelah diharapkan menjadi desa yang mempunyai tingkat kemandirian ekonomi yang produktif dari masyarakatnya dan dapat menjadi desa yang subur, makmur, dan sejahtera.



POTENSI UMKM

Oleh: Muhamad Khudori

Dari kota nganjuk menuju desa plosoharjo, pace, nganjuk, dan perbatasan dengan tanjunganom, tepanya di sebelah rumah samping saya (khudori), sebelumnya gudang itu dulu masih di pegang sama bapaknya, anak, bapak tersebut adalah orang china yang tinggal di kediri- pare.

Pada tahun 2012 bapaknya itu meninggal dunia, dikarenakan sakit jantung, dan sebelum meninggal beliau berobat dimanapun, akan tetapi masih belum sembuh juga, dan pada akhirnya beliau meninggal dunia, sebelum meninggal bapaknya tersebut itu mewariskan kepada 2 anak tersebut, anak yang pertama bernama deni dan yang kedua ling-ling. Dan pada tahun 2012 , sebut saja "Deni"& ling-ling itu mulai merancang dan mengembangkan bisnis dari bapaknya, dan setelah itu berfikir untuk membuka lowongan kerja.

Dan pada akhirnya banyak yang melamar di gudang tersebut, mas deni dan adeknya sebelumnya sudah membangun mushola dan tempat untuk menyeleb beras. Dan pada waktu itu belum ada sekertaris, dan mas deni bersama adeknya yang mengambil alih sendiri. banyak container beras yang datang ke gudang tersebut. Dan setelah ke gudang nanti ada seleb dan ditimbang sama mas deni tersebut, dan di gudang tersebut itu ada yang kerja borongan dan harian, kalau yang borongan itu mengangkat beras& katul seberat 50kg dan yang harian 25 kg, di gudang itu juga di produksi berbagai

kualitas medium dan premium, dan beras untuk satu bulannya nanti akan di berikan kepada tetangga yang terdekat(di shodaqohkan).

Pada tahun 2018 mulai berkembang pesat , bangunan gudang yang aslinya kecil sekarang menjadi besar, sebenarnya gudang tersebut itu bisa PT, akan tetapi mas deni tersebut nanti kalau dibuat PT, pajaknya nanti mahal, maka dari itu mas deni di buat cv, tempat gudang nya agak sedikit kecil kalau dilihat dari luar, padahal di dalam itu sangat besar sekali, dan di gudang dilengkapi dengan cctv.

Kemudian pada tahun 2019 semakin banyak karyawannya, yang sebelum belum ada sekertaris perempuannya, dan sekarang sudah banyak perempuan yang masuk menjadi karyawan gudang tersebut. Semakin hari semakin banyak yang container yang datang dari jauh, guna untuk di produksi, yang sebelumnya beras tersebut masih ada kutunya atau warnanya agak puyeh, itu nanti bisa di poles dengan pemutih di gudang tersebut, dan untuk alat- alat di gudang tersebut sudah termasuk lengkap.

Dan di 2020 mas deni menikah, setelah itu beliau berencana membuka usaha lagi di rumah yaitu toko kecil yang nantinya akan di kelola oleh istrinya, dan suatu hari istrinya ingin pergi ke gudang mas deni, istrinya berencana ingin membangun rumah dekat sebelah gudang nya milik suaminya, dan ketika itu adek dari mas deny lagi sedang di luar kota, dikarenakan ada urusan dengan perusahaan, ling ling yang berumur 25 belum menikah, karena katanya ingin memfokuskan pekerjaannya terlebih dahulu, sebut saja andi” iya emang kalau orang china ya lebih memfokuskan pekerjaan terlebih dahulu” .

Kebetulan juga saya akrab sama sekertaris gudang tersebut, sebut saja namanya “ mbak nur” dan banyak karyawan- karyawan yang kenal saya, soalnya di rumah saya ada tempat makan, nah berhubung tempat gudang tersebut di samping rumah, maka kalau ,setiap senin sampai sabtu pasti rame kalau mau beli makanan atau minuman.

Dan pada tahun 2020, akhir bulan desember, ling-ling adeknya mas deny menikah dengan orang kediri, dan istrinya ling-ling tersebut juga punya usaha restoran, ling-ling tersebut berencana

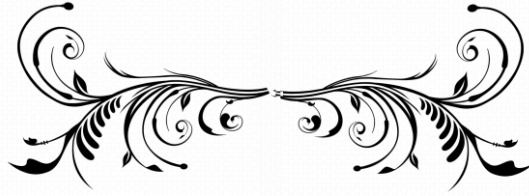
untuk bekerja sama dengan istrinya mas deny, ingin menggabungkan usaha toko tersebut dengan restorannya, akan tetapi mas deny lebih memfokuskan di gudang tersebut, Karena banyaknya container tersebut, istri dari ling-ling tersebut menawarkan rumah yang katanya ingin di beli sama mas deny, karena tanah tersebut milik istri ling-ling, jadi nanti kalau masalah harga masih bisa dibicarakan.

Tepatnya bulan januari pertengahan mas deny sepakat membeli rumah yang ditawarkan oleh istrinya ling-ling, sebut saja namanya dina, setelah itu rencana rumah kemaren mau dibuat toko yang besar, biar istri dari mas deny biar dekat kalau semisal ke gudang gitu, akan tetapi mas deny menginginkan rumah tersebut nantinya akan di bongkar lagi, mau di bangunin gudang yang lebih besar, jadi istri mas deny nanti akan mengelola tokonya di rumah yang kediri. 3 bulan setelah renovasi, tempat gudang akhirnya jadi, dan beras- beras nantinya akan dipindahkan ke gudang yang baru, dan yang gudang lama akan di buat khusus untuk menyeleb beras. Dan banyak juga tetangga yang beli di tempat mas deny, soalnya berasnya bagus, dan terjamin tidak ada hewanya, sudah dijamin bagus, akan tetapi yang semula berasnya agak berwarna, itukan bisa di poles jadi putih, akan tetapi untuk rasa itu masih kalah sama yang aslinya.

Sementara toko yang di kelola sama istrinya mas deny tersebut alhamdulillah juga berkembang pesat, yang semula hanya ada bensin, jual rokok, dan makanan ringan, sekarang ketambahan usaha alumunium, yang semula katanya hanya bermodalkan 3 juta, dan sekarang aluminiumnya tambah banyak, istri dari mas deny mempunyai adek, nah adeknya tersebut pernah bekerja membuat alumunium, nah maka dari itu, adek membantu istri mas deny agar usahanya tambah maju, dan istri dari ling-ling yang di restoran tersebut juga berkembang pesat, dan sekarang katanya ada ketambahan karyawan yang banyak, karena terlalu banyaknya si pembeli.

Kemudian mas deny beserta adeknya akan pergi ke rumah istri ling-ling, guna ingin menanyakan bahwasanya ada sesuatu yang

akan dikembangkan di restorannya, dan mas deny merencanakan di restoran tersebut ingin memperluas lahan yang ada di restoran, karena tempatnya terlalu rame, jadi mas deny membicarakan kepada adeknya, kalau semisal di bangu tingkat 2 gimana? Lantas adek nya jawab iya setuju. Dan untuk tokonya juga nantinya akan diperluas juga, hal yang menarik bagi saya itu ketika mas deny dan ling-ling, itu punya usaha gudang⁷ semuanya ketika pas nikah mendapat istri yang punya usaha juga, maka dari itu 4 orang tersebut sangat berarti bagi saya untuk kedepanya akan bagaimana, dan beliau semua berpesan kepada saya “ lakukan yang terbaik, dan jangan lupa berdoa, alhamdulillah perlahan sama allah pasti dikabulkan, jadi tidak ada yang tidak mungkin, yang terpenting tetap semangat, dan ikhtiyar.



POTENSI EKONOMI KERAKYATAN BERBASIS EKONOMI KREATIF DI DESA ARIYOJEDING REJOTANGAN

Oleh : Muhammad Fauzi Al Azizi

Desa Ariyojeding terletak di Kecamatan Rejotangan Kabupaten Tulungagung, kecamatan ujung timur dari kabupaten Tulungagung. Desa Ariyojeding berada di jalur yang menghubungkan antara kabupaten Tulungagung dan kabupaten Blitar. Desa ini terbagi menjadi lima dusun yaitu dusun Ariyoblitar, Dungmanten, Gluduk, Jeding Lor dan Jeding Kidul. Luas desa adalah 287.061 Ha. Batas batas desa Ariyojeding adalah sebagai berikut:

1. Utara : Sungai Brantas dan Kabupaten Blitar
2. Selatan : Desa Tegalrejo, Desa Banjarejo
3. Barat : Desa Buntaran, DesacTenggur, dan Desa Banjarejo
4. Timur : Desa Rejotangan dan Desa Tegalrejo

Ekonomi masyarakat desa Ariyojeding dapat dikatakan menengah ke atas. Berbagai macam mata pencaharian penduduknya, mulai dari peternak ayam telur, petani ikan konsumsi, petani sawah, wirausaha dan masih banyak lagi. Namun sektor yang mendominasi adalah petani ikan dan peternak ayam, baik ayam petelur maupun ayam sayur. Menurut salah satu warga yang merupakan peternak ayam petelur, bahwa sejak zaman orde baru sudah banyak warga desa Ariyojeding yang usaha ternak ayam petelur. Mungkin ini ada pengaruh dari kabupaten sebelah (Blitar),

karena di Kabupaten Blitar terkenal dengan pengusaha ternak ayam petelur. Hal ini juga sangat beralasan, karena di Kabupaten Tulungagung sendiri, penghasil ayam sayur dan ayam petelur terbanyak dari kecamatan Rejotangan, tentunya juga berasal dari desa Ariyojeding.

Untuk usaha budidaya ikan konsumsi masih baru baru saja ini mulai ramai di desa Ariyojeding. Namun sebelumnya juga sudah ada pelaku budidaya ikan konsumsi di desa ini, namun tidak seramai seperti saat ini. Ikan yang dibudidayakan biasanya hanya dua macam, yaitu ikan lele dan ikan gurami. Karena kedua ikan itu memang banyak dicari konsumen, utamanya ikan gurami, banyak orang-orang kota yang mencarinya, ucap salah satu pelaku budidaya ikan gurami. Namun biasanya warga tidak hanya membudidayakan satu jenis ikan saja secara terus menerus, namun bergantian sesuai siklus. Namun mayoritas di desa ini yang dibudidayakan adalah ikan lele, karena relatif lebih cepat. Sekitar 3-4 bulan ikan sudah siap panen. Karena jika terlalu lama ikan tambah besar, dan konsumen tidak suka dengan ikan lele besar, terang Pak Saipul salah satu warga pembudidaya ikan lele. Berbeda dengan Gurami, gurami harga di pasar nya sesuai berat, jadi semakin besar semakin baik. Biasanya interval panennya satu tahun sekali. Namun jarang ada yang mau memanen ikan usia lebih dari satu tahun, karena rasa dagingnya sudah menjadi hambar. Selain dua jenis ikan yang mendominasi tersebut juga ada beberapa warga yang membudidayakan ikan nila, ikan patin, dan ikan hias.

Melihat potensi yang cukup besar terkait usaha ternak ayam dan budidaya ikan untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa secara keseluruhan, penulis bertanya apakah ada inisiatif desa untuk membuat komunitas atau paguyuban peternak dan petani ikan. Mereka hampir semua menjawab tidak ada. Namun ada salah satu yang menjawab, bahwa sebenarnya beberapa tahun lalu, pernah didatangi dari pihak dinas perikanan Kabupaten Tulungagung, untuk memberikan penyuluhan dan bimbingan. Masyarakat dianjurkan untuk membuat paguyuban perikanan, semua dijadikan satu, pembelian bibit ikan dari satu orang, atau

mungkin dilakukan bersamaan oleh anggota paguyuban, stok pakan ikan jadi satu, dan panennya dijadikan satu dikirim ke satu wilayah dengan identitas paguyuban petani ikan ariyojeding. Kebanyakan masyarakat menolak, mereka beralasan bahwa jika dibuat seperti itu nanti akan ada pajak, akan sering ditinjau dari pemerintah, dan mereka *risih* dengan hal semacam itu.

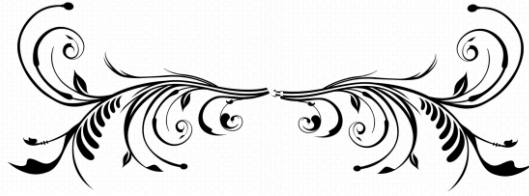
Melihat kenyataan seperti itu penulis mempunyai gagasan untuk pengembangan ekonomi kemasyarakatan desa ini. Yaitu pihak desa membuat sistem mitra, yaitu dengan desa memberikan pelatihan perikanan kepada pemuda-pemuda desa, sekaligus memodalinya sekalian untuk menjalankan usaha tersebut. Terkait pakan ikan, vitamin, dll desa menyediakan dengan harga terjangkau. Kemudian ketika siap panen, desa juga menampung hasil panen itu. Tentunya juga perlu menggandeng petani ikan yang telah sukses. Setelah panen pertama wajib mengembalikan modal, modal yang telah kembali ini dapat untuk memodali calon petani lainnya. Kemudian hasil panen itu juga dapat diolah sendiri oleh pihak masyarakat, untuk dijual kembali, atau juga dikirim ke rumah makan tertentu yang berkerjasama dengan pihak desa.

Begitu pula dengan usaha ternak ayam, dapat diterapkan persis seperti itu. Pihak desa menyediakan modal awal baik berupa kandang, pakan, dan ayam yang sudah siap bertelur. Kemudian selanjutnya sambil berjalan didampingi pihak desa dalam menjalankan usaha tersebut. Lagi – lagi perlu adanya kerjasama dengan pihak peternak yang telah sukses. Kemudian hasil beberapa kali penjualan telur akan digunakan untuk membayar hutang modal kepada desa. Hasil pembayaran hutang nanti akan dikelola desa untuk memodali orang baru. Begitu seterusnya.

Juga terdapat kendala jika usaha ini sudah berkembang pesat, yaitu kekurangan lahan untuk kandang ayam dan kolam ikan, perlu ada inovasi lain lagi kedepannya. Untuk mewujudkan hal tersebut perlu adanya kerjasama antara pihak pemerintah desa dengan masyarakat. Jika tidak ada kerjasama yang baik dari beberapa pihak maka tidak akan pernah berhasil semua yang telah direncanakan. Penulis mencoba berbicara dengan salah satu anggota karang taruna

bahwa pemerintah desa sudah seringkali melangadakan pelatihan pelatihan ekonomi kreatif kepada pemuda-pemuda utamanya karang taruna, namun usai pelatihan tidak ada tindak lanjut untuk menjalankannya. Seolah-olah acara pelatihan sekedar formalitas saja. Namun juga untuk saat ini kemungkinan untuk mengembangkan ekonomi kreatif potensi desa masih sangat sulit, karena hampir seluruh dan desa dialokasikan untuk pencegahan covid-19.

Satu lagi yang perlu diperhatikan untuk pengembangan ekonomi kreatif potensi desa Ariyojeding ini, yaitu pelatihan ekonomi berbasis digital, melalui platform jual-beli dalam jaringan seperti lazada, bukalapak dan lain-lain. Karena ada beberapa pelaku usaha mandiri rumahan yang bisa menjual hasil produksinya di platform seperti itu. Ada pengrajin tas rajut, ada sablon, ada produsen rok, hijab, dan lain-lain. Dengan pelatihan seperti itu diharapkan dapat mengembangkan ekonomi masyarakat desa. Dan yang perlu ditekankan lagi bahwa potensi yang sudah ada di desa itu dikembangkan menjadi ekonomi kreatif dengan inovasi usaha, sehingga ekonomi masyarakat menjadi dinamis terus menerus tanpa henti.



POTENSI UMKM PERIKANAN BAPAK KIYAI TOHIR MUSTAJIB DI DUSUN BANDIL DESA TANJUNG KECAMATAN KALIDAWIR

Oleh: Ruddat Ilaina Alfa Rohmatin

Kegiatan kuliah kerja nyata (KKN) merupakan bentuk pengabdian kepada masyarakat yang bertujuan untuk membantu kegiatan masyarakat di suatu daerah tertentu dalam hal kegiatan sehari-hari dalam berbagai bidang. Selain pengabdian kepada masyarakat kuliah kerja nyata (KKN) juga merupakan salah satu matakuliah yang wajib ditempuh oleh mahasiswa semester akhir untuk selanjutnya berlanjut ke skripsi. kuliah kerja nyata (KKN) sendiri mempersatukan mahasiswa dari berbagai jurusan maupun bidang yang berbeda dengan masing-masing ilmu dan keahlian yang dimiliki.

Desa Tanjung merupakan salah satu desa yang ada di Kecamatan Kalidawir Kabupaten Tulungagung. Desa ini terletak sekitar 20 km sebelah selatan dari pusat kota Tulungagung. Jumlah penduduknya mencapai 4307 jiwa yang tersebar ke dalam 2 dusun yaitu Dusun Bandil dan Dusun Tanjung. Pusat pemerintahan desa Tanjung terletak di dusun Bandil RT 003 RW 002 dengan menempati area lahan seluas 665 m², tepatnya di dusun Bandil, Rt. 002, Rw. 002 desa Tanjung salah satu UMKM nya yaitu perikanan nah disini saya ada pengalaman sedikit tentang KKN saya. Saya memilih salah satu orang yang budidaya ikan hias di desa tersebut yaitu namanya bapak

kiyai Tohir Mustajab. Di desa tersebut beliau sangat ramah, baik, tegas, dan telaten menjelaskan.

Di hari pertama saya mengunjungi rumah beliau untuk sowan dan meminta izin menanyakan apakah beliau mau saya wawancara dan juga membelajari saya tentang budidaya ikan hias. Dan alangkah senangnya saya beliau mengizinkannya. Lalu keesokan harinya saya mulai mewancarai dan juga melihat-lihat kolam ikannya dan melihat bentuk ikannya seperti apa. Beliau mempunyai 3 jenis ikan hias yaitu berupa ikan hias jenis moly yang bernama marbel, lowo, dan oranda. Beliau budidaya ikan hias berada di kolam-kolam dan itu di sendiri-sendirikan, untuk ikan yang besar (induk), ikan yang kecil-kecil, dan ikan yang benih (bibit).

Yang pertama di sini ada ikan marbel, ada ciri-ciri tersendiri dari ikan beliau untuk ikan marbel kata beliau ciri khasnya yaitu jika sekali bibit seterusnya tidak usah beli bibit lagi dan bisa di ternak sendiri. Kata beliau itu enakanya jika budidaya ikan marbel. Selain itu juga, ikan marbel ini unik dan bentuknya yang bulat memiliki perut buncit, bola mata yang besar, ada bintik-bintik kecil di seluruh tubuhnya dan memiliki corak warna yang indah. Keunikannya dari ikan ini yaitu yang kecil dan cantik, maka banyak diminati oleh orang-orang sekitar sini karena bentuknya yang menarik.

Beliau bapak kiyai Tohir Mustajab sudah membudidaya ikan marbel ini paling lama dari ikannya yang lainnya, sudah sejak kira-kira tahun 1992 sampai sekarang masih membudidaya, jadi sudah sekitar 18 tahun.

Cara memelihara ikan marbel, nah beliau memeliharanya di dalam kolam-kolam yang besar. Untuk ikan yang besar (induk) berada di kolam yang lebih besar dan untuk ikan yang kecil-kecil berada di kolam yang lebih kecil, untuk yang benih (bibit) nanti juga disendirikan lagi. Dan kata beliau jika ikannya pengen cepat besar dan berkembang sebaiknya di taruh di kolam yang besar dan air yang bersih. Untuk menjaga ikan tetap sehat dan terhindar dari berbagai macam penyakit, beliau rajin untuk menguras atau mengganti air nya di kolam. Karena apabila air nya sudah mulai

keruh takutnya ikannya akan mabuk dan cepat mati. Air yang keruh, kotor dapat membuat ikan tidak dapat berkembang cepat. Beliau mengurus atau mengganti air nya 1 atau 2 minggu sekali, dengan air yang bersih dapat membuat ikannya sehat dan dapat dengan cepat berkembang.

Makanan ikan marbel, beliau memberi ikannya setiap pagi jadi 1 hari sekali. Makananya biasanya berupa pur ikan, sentart yang disebar, bisa di beli di pasar atau toko penjual makanan ikan. Untuk pakan ikan marbel benih (bibit), biasanya berupa cacing kecil-kecil (lembut-lembut) dan kata beliau jika ikannya ingin cepat tumbuh berkembang besar sesekali di kasih vitamin ikan.

Di sana saya juga di kasih tau bagaimana ciri-ciri ikan moly jenis marbel yang jantan dan betina. Ikan yang betina lebih besar jika dilihat dari ukuran badan. Ikan yang jantan sirip ikannya lebih besar dan menarik, fungsinya untuk menarik perhatian ikan betina. Lalu ikan jantan warnanya relarif lebih cerah di dibandingkan dengan betina. Lalu ikan betina bentuk kepala runcing dan nampak maju ke depan, sedangkan ikan jantan bentuk kepalanya besar dan cenderung bulat. Dan ikan betina alat kelaminnya mengandung sel telur.

Kata beliau ikan marbel juga dapat kawin, tetapi beliau cukup di biarkan saja mereka kawin. Lalu jika sudah maka beliau akan memisahkan ikan-ikannya ke kolam tang sudah di sediakan. Dalam kasus perkawinan yang berhasil, maka dapat melahirkan benih (bibit) ikan marbel tersebut dalam beberapa minggu. Lalu untuk ikan marbel tersebut melahirkan bayi-bayi ikan marbel. Setelah itu bayi ikan tersebut, akan di pisahkan dengan induknya dan di tempatkan ke dalam kolam yang sudah di sediakan. Tidak usah bersama induknya karena bayi ikan marbel ini sudah bisa mengurus dirinya sendiri. Mengapa dipisah, karena jika disatukan takutnya bayi ikan marbel tersebut akan dimakan oleh induknya.

Kata beliau keuntungan dari budidaya ikan marbel ini jika di jual yaa lumayan. Beliau menjual ikan marbel ini 1 bulan sekali dan sudah mempunyai pedagang langganan sendiri yaitu bapak Surani

dari Wonorejo Sumbergempol. Jadi jika ingin menjual beliau tinggal telepon bapak Surani tersebut, nanti bapakya akan datang kerumah.

Lalu untuk kesulitan dari memelihara ikan marbel ini, sebenarnya ikan marbel ini sangat mudah untuk di pelihara dan merupakan ikan hias yang mudah berkembangbiak. Dan tetapi, kata beliau jika terkena penyakit jamur yang hidup di dalam tubuh ikan dan terkena kutu air. Yaa 2 penyakit itu yang pernah beliau alami selama budidaya ikannya, tetapi jarang tidak selalu terkena penyakit. Untuk ikan beliau pernah terkena kutu air tersebut dan cara mengobatinya yaitu dengan air garam caranya dengan merendam ikannya pada air garam tersebut.

Lalu untuk hari ke 3 saya berkunjung ke rumah bapak kiyai Tohir Musatajab, saya di jelaskan tentang yaitu ikan lowo dan oranda. Ikan ini juga sejenis dengan ikan moly. Beliau memelihara ikan ini juga belum terlalu lama,masih lamaanya ikan marbel. Cara memelihara ikan ini juga hampir sama dengan ikan marbel. Untuk ikan lowo dan oranda ini sekali di jual beli benih (bibit) lagi. Tapi keuntungan dari ikan ini lumayan banyak bisa sampai 1 juta. Beliau menjualnya juga 1 bulan sekali di tempat pedagang yang sudah langganan yaitu bapak Surani.

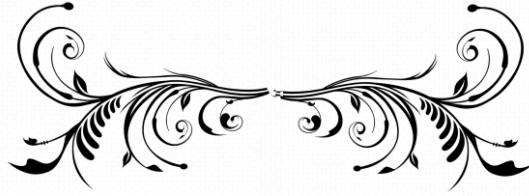
Ciri-ciri ikan lowo dan oranda ini juga hampir sama dengan ikan moly jenis marbel, tetapi kata beliau ikan ini lebih cantik, menarik dan harganya lebih mahal. Bentuk ikan ini seperti telur, bawahnya yang besar jadi seperti telur (tigan). Ikan lowo dan oranda ini ketika masih kecil warna dari ikan ini belum terlalu terlihat cantik dan mencolok, warnanya agak gelap.

Ikan lowo dan oranda ini merupakan ikan hias yang agak sensitif dengan perubahan suhu yang cukup drastis jadi ikan ini harus sangat di perhatikan terkait suhu perubahan. Dan kolam untuk ikan ini sangat sering untuk dikuras atau mengganti air nya, apalagi jika ada turun hujan,maka besok paginya harus di kuras dan di ganti airnya. Ikan ini harus kayak hidup di air yang bersih.

Makanan ikan lowo dan oranda ini juga tak jauh beda dengan ikan moly jenis marbel. Jika sudah besar makanannya berupa pur atau sentart tapi caranya beda. Nah di ikan lowo dan oranda ini

caranya, makanannya itu di kasih air hangat (direndam air hangat) di tunggu sampai sekitar setengah jam lalu makanannya tadi di bentuk bulat-bulat (di jelu) lalu di masukkan ke air. Lalu untuk ikan yang masih kecil atau benih (bibit) ini di kasih cacing kecil-kecil (lembut-lembut). Dan untuk kesulitan memelihara ikan lowo dan oranda ini ya itu tadi hampir sama dengan ikan marbel dan tetapi untuk ikan ini juga agak sensitif. Selanjutnya setelah dijelaskan dan melihat-lihat ikannya saya juga ikut membantu menguras kolam ikan tersebut dan ikut memilih ikan-ikan yang induk dan yang akan di jual.

Sekian itulah tadi sedikit cerita dan pengalaman saya semoga bermanfaat, terimakasih



KECAP PURNAMA CAP 2000, PRODUK LOKAL PENJELAJAH PASAR

Oleh : Septin Kurnia Prasanti

Perjalanan dari Ibukota Jawa Timur, Kota Surabaya menuju daerah paling selatan provinsi tersebut, yaitu memakan waktu sekitar empat jam jika ditempuh menggunakan transportasi umum. Jika ditengok dari penampakan, Kabupaten Tulungagung memang bukanlah kota metropolitan yang terdapat banyak gedung tinggi berjajar rapi. Melainkan hanya kota kecil yang ramah. Di wilayah tersebut, terdapat satu desa yang sangat berpotensi dari segi perekonomian, dan pembangunannya. Desa Ringinpitu namanya. Tepatnya di Kecamatan Kedungwaru. Desa tersebut bukanlah daerah pinggiran, melainkan cukup dekat dengan pusat kota. Mungkin hanya membutuhkan waktu sekitar 15 menit, sampai lah kita pada desa tersebut.

Dari pusat kota Tulungagung, cukup mengambil jalan lurus ke arah timur. Alam yang masih asri dan masyarakat yang terkenal ramah, memang sudah lekat dengan daerah tersebut. Pemukiman penduduk yang tidak terlalu padat serta masih banyak lahan pertanian dan perkebunan membuat Desa Ringinpitu masih terjaga kelestariannya. Budaya masyarakat yang masih kental ikut serta menambah kearifan yang ia miliki. Memang masih banyak daerah yang seperti ini, akan tetapi tentu setiap daerah memiliki keunikan dan nuansa tersendiri, baik dari segi sosial budaya maupun tingkat

perekonomiannya. Berbicara mengenai kondisi perekonomian dan mata pencaharian penduduk setempat, banyak dari mereka yang bergelut pada bidang wirausaha, baik usaha kecil seperti warung dan kedai, maupun usaha menengah, seperti industri pangan.

Salah satu industri pangan yang terkenal di daerah tersebut adalah perusahaan kecap. Perusahaan kecap yang ada di Desa Ringinpitu ini dikenal dengan nama Kecap Purnama Cap 2000. Perusahaan milik Bapak Sumarsono ini memproduksi kecap manis. Lokasi yang cukup strategis memberikan keuntungan, sehingga dapat dijangkau masyarakat luas dengan sangat mudah. Perusahaan ini berdiri tepatnya beralamat di RT 02/RW 01, Dusun Ringinputih, Desa Ringinpitu, Kecamatan Kedungwaru, Kabupaten Tulungagung. Perusahaan Kecap Purnama Cap 2000 ini mulai dirintis sejak tahun 2000, sesuai dengan namanya. Berdirinya pabrik kecap tersebut memang masih terbilang baru jika dibandingkan dengan pabrik kecap Tulungagung lainnya, yang berdiri jauh lebih lama, sehingga boleh dibilang "lebih melegenda".

Meski terbilang baru, akan tetapi produk Kecap Purnama Cap 2000 ini dapat bersaing dengan produk-produk lainnya dan sangat laku di pasaran. Saat berkunjung ke kedai-kedai dan warung makan di daerah itu, tentu saja banyak dijumpai produk kecap lokal tersebut di atas meja. Akan sama halnya dengan penjual makanan keliling, seperti bakso dan soto, Kecap Purnama Cap 2000 menduduki gerobaknya. Pun juga ibu rumah tangga, banyak dari mereka yang membeli produk ini. Dari sekian banyaknya konsumen, tentu saja dari segi kualitas memang tidak bisa diragukan jika dibandingkan produk kecap yang lainnya. Selain itu, harga Kecap Purnama Cap 2000 ini juga lebih terjangkau.

Salah seorang karyawan menjelaskan bahan baku untuk memproduksi kecap manis andalan mereka itu. *"Bahannya tidak pakai pengawet, cuma gula kelapa, kedelai hitam, garam, air, dan rempah-rempah."* Keaslian bahan dan prosesnya yang masih tradisional memberikan cita rasa khas, yang tidak sama dengan produk lain. Proses produksi kecap secara tradisional diawali dari

memasak kacang kedelai yang sudah dicuci sebelumnya menggunakan temperatur tertentu, yang kemudian akan diberi rempah-rempah. Setelah proses tersebut selesai, dan kacang kedelai dingin, baru lah menuju proses selanjutnya, yaitu peragian. Kacang kedelai yang sudah matang, difermentasi selama satu minggu. Bahan yang sudah mengalami peragian, direndam dengan garam, lalu disaring dan ampasnya dibuang. Air hasil penyaringan tersebut kemudian dimasak menggunakan gula merah hingga mengental. Setelah menjadi kecap kental, baru lah dikemas ke dalam botol berbagai ukuran.

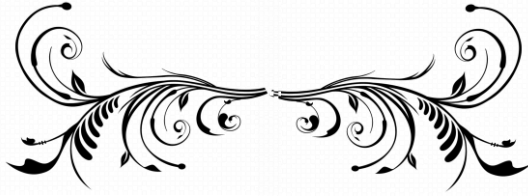
Dilihat dari begitu banyaknya produk kecap manis yang ada di Kabupaten Tulungagung sendiri, yaitu Kecap Cap Kuda Han Kioe, Kecap Cap Koki Dollar, Kecap Lumpang Mas, Kecap Traju Mas, dan Kecap Cathay, serta produk kecap manis lain di Indonesia, seperti Bango, ABC, dan lain-lain, maka tentu Kecap Purnama Cap 2000 harus memiliki strategi yang baik. Hal-hal yang perlu diperhatikan perusahaan dalam meningkatkan penjualannya tidak hanya dilihat dari sisi peningkatan kualitas hasil produksi saja, akan tetapi dari sisi pemasarannya juga perlu mendapatkan perhatian.

Kiat-kiat yang dilakukan perusahaan Kecap Purnama Cap 2000 dalam mempromosikan produk andalannya tersebut salah satunya adalah mereka kerap kali memberikan diskon kepada masyarakat yang tinggal di sekitar perusahaan. Selain itu, perusahaan juga sering menjadi sponsor pada acara-acara besar yang diselenggarakan warga setempat. Usaha tersebut dilakukan tentunya dengan maksud agar produknya lebih dikenal konsumen. Hingga saat ini, Kecap Purnama Cap 2000 masih didistribusikan di wilayah Tulungagung saja, namun tentu saja harapan perusahaan dalam waktu dekat harus memperluas pangsa pasarnya.

Kehadiran perusahaan Kecap Purnama Cap 2000 menambah daftar usaha masyarakat yang berhasil. Perusahaan kecap manis ini merupakan salah satu Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) di Tulungagung yang turut andil dalam pertumbuhan ekonomi daerah. Dari berdirinya perusahaan tersebut, tentu banyak manfaat yang

secara nyata dapat dirasakan oleh berbagai pihak. Dilihat dari sisi masyarakat, hadirnya produk lokal yang lebih murah dengan kualitas yang tidak kalah dengan produk lain, tentu saja akan meningkatkan daya beli. Selain itu, juga menciptakan lapangan pekerjaan bagi mereka. Selanjutnya dilihat dari sisi perusahaan sendiri, mereka mendapatkan penghasilan dari hasil penjualan produk.

Begitulah catatan singkat dari potensi yang ada di sebuah daerah kecil, tepatnya di Desa Ringinpitu, Kabupaten Tulungagung. Salah satu pabrik kecap manis yang cukup melegenda. Keuletan perusahaan dalam memproduksi dan memasarkan produknya patut mendapat apresiasi. Dengan keterbatasan yang mereka miliki, tidak menyurutkan semangat untuk terus berkarya dan mengembangkan usahanya. Walaupun produk yang dihasilkan belum setara eksistensinya dibandingkan dengan produk kecap yang selama ini dikenal luas oleh masyarakat, namun kiat-kiat yang dilakukan, salah satunya dengan menjaga cita rasa produk yang dihasilkan tidak menutup kemungkinan suatu saat Kecap Purnama Cap 2000 dapat merambah ke seluruh nusantara, bahkan mancanegara.



POTENSI DESA GIRIREJO

Oleh: Sevia Estriani

Desa Girirejo merupakan salah satu desa yang menjadi bagian wilayah dalam cakupan Kecamatan Bagor, Kabupaten Nganjuk, Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Desa Girirejo memiliki luas wilayah sebesar 0,2143 km². Desa ini memiliki jumlah total penduduk sebanyak 3.255 jiwa, yang terdiri dari 1.640 jiwa berjenis kelamin laki-laki dan 1.615 jiwa berjenis kelamin perempuan (berdasarkan data BPS Kabupaten Nganjuk tahun 2017/2018). Desa Girirejo terdiri dari 4 dusun, diantaranya: Dusun Pandean, Dusun Pesu kidul, Dusun Pilangbangu dan Dusun Teleng. Beberapa potensi yang dimiliki desa Girirejo, diantaranya: Desa ini memiliki satu Sekolah Dasar, satu Madrasah Ibtidaiyah dan tiga sekolah taman kanak-kanak. Selain itu di desa ini juga terdapat pasar pagi yang merupakan pasar terbesar di Kecamatan Bagor. Kebanyakan pedagang yang ada di pasar ini merupakan penduduk asli desa Girirejo dengan demikian dapat disimpulkan bahwa pasar ini merupakan salah satu potensi desa karena dapat meningkatkan perekonomian masyarakat desa.

Tingkat keramaian pengunjung pada pasar ini melebihi pasar yang ada di desa lain. Pengunjung tidak hanya berasal dari desa Girirejo tetapi juga dari desa yang lain. Namun karena adanya virus corona di Indonesia saat ini memberikan dampak terhadap kegiatan perekonomian di pasar. Akibatnya pengunjung berkurang dan hal itu jelas berpengaruh pada pendapatan pedagang yang kebanyakan

berasal dari Desa Girirejo. Untuk menghindari penyebaran virus corona, mereka berjualan dengan tetap mematuhi protokol kesehatan, yaitu dengan memakai masker dan menjaga jarak. Selanjutnya, Potensi unggulan Desa Girirejo yaitu pertanian, desa ini memiliki area pertanian yang cukup luas dan keadaan tanah yang cukup subur sehingga potensi pertanian di desa Girirejo sangat menjanjikan di masa depan, oleh karena itu mayoritas masyarakat di desa ini memiliki mata pencaharian sebagai petani. Komoditas pertanian yang terdapat di Desa Girirejo diantaranya adalah padi yang merupakan komoditas utama di Desa Girirejo, cabai, jagung, ubi-ubian, kedelai dan ada juga sedikit yang menanam bawang merah. Dengan adanya hasil pertanian berupa beras membuat masyarakat desa ini tidak perlu membeli beras dari desa lain.

Pertanian merupakan salah satu bisnis yang berpotensi besar karena hasil-hasil dari pertanian ini merupakan produk-produk yang memang sangat dibutuhkan oleh banyak orang sehingga dengan peningkatan dan pengelolaan yang baik maka akan menghasilkan produk yang lebih berkualitas. Selain itu produk-produk pertanian sebagian besar adalah produk kebutuhan dasar dasar manusia, misalnya: beras dan cabai. Jadi selama masih ada manusia di muka bumi ini maka kebutuhan dan permintaan akan produk pertanian akan selalu ada. Selain pertanian, di desa Girirejo juga terdapat dua UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) berupa shuttlecock badminton atau sering disebut dengan kok bulu tangkis. Yang pertama, beralamat di Dusun Pesu kidul tepatnya di rumah bu Srinatun dan bu Anik yang beralamat di Dusun Pandean.

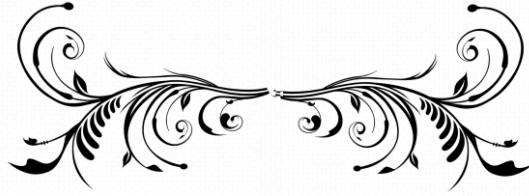
Bu srinatun yang merupakan pendiri UMKM shuttlecock yang ada di Dusun Pesu kidul mengatakan bahwa permintaan shuttlecock miliknya selalu bertambah, penjualannya selalu meningkat setiap bulannya. Pembuatan shuttlecock ini masih dikerjakan secara manual dan tradisional. Usaha yang awalnya hanya dikerjakan sendiri oleh bu srinatun, saat ini telah banyak dikenal dan dapat memperkerjakan banyak orang. Banyak tetangga bu srinatun yang mengisi waktu luangnya dengan ikut membuat shuttlecock. Untuk

membuat shuttlecock ini hal pertama yang harus dilakukan adalah memotong dan membentuk bulu ayam sesuai kualitas dan ukuran yang dikehendaki lalu membeli gabus yang dipakai sebagai penompang bulu. Kemudian bulu-bulu tersebut dibersihkan terlebih dahulu dan direndam dengan menggunakan pemutih atau soda api selama beberapa jam. Selanjutnya, bulu dibilas dan dikeringkan. Proses dilanjutkan dengan memasang 16 bulu pada dudukan kepala dari gabus. Terakhir, susunan itu dikaitkan dengan menggunakan benang dan lem selanjutnya shuttlecock siap dipasarkan kepada konsumen. Ada dua macam bulu hewan yang dapat digunakan untuk membuat shuttlecock yaitu bulu ayam dan bulu bebek.

Dalam pembuatan shuttlecock ini cuaca memiliki pengaruh penting didalamnya. Problematika cuaca masih jadi kendala dalam memproduksi kok badminton atau shuttlecock ini. Jika cuaca sering hujan seperti saat ini, proses penjemuran sangat sulit dilakukan dan pasti membutuhkan waktu yang tidak sebentar karena mengingat pembuatan shuttlecock ini masih menggunakan cara tradisional. Pembuatan shuttlecock dengan cara tradisional saja sudah memberikan keuntungan yang cukup besar bagi bu srinatun dan masyarakat desa, bagaimana jika kita bisa lebih memaksimalkan proses pembuatannya, misalnya dengan menggunakan cara yang modern atau dengan menggunakan alat yang canggih pasti kegiatan usaha ini dapat menjadi potensi desa yang menjanjikan di masa depan.

Selain menjadi petani, pedagang dan pekerja pembuat shuttlecock, masyarakat desa Girirejo juga ada yang membuat batu bata merah, jadi jangan heran ketika lewat desa Girirejo terlihat batu bata yang sedang dijemur didepan rumah-rumah warga. Pembuatan batu bata di desa ini masih dilakukan secara tradisional, dengan menggunakan bahan baku yang pada umumnya digunakan untuk membuat batu bata yaitu tanah liat yang diambil dari daerah lain. Proses pembuatannya dilakukan dengan memanfaatkan halaman rumah untuk mencetak dan menjemur batu bata yang masih belum kering, kemudian batu bata tersebut dibakar ditempat pembakaran

batu bata yang dimiliki oleh setiap pengrajin ini. Hasil pembuatan batu bata di desa Girirejo berbeda dengan batu bata di daerah lainnya, Batu bata di desa ini dikenal bagus, kuat dan tidak mudah patah atau retak, hal ini dikarenakan penggunaan cara pembakaran yang tradisional di desa ini. Biasanya masyarakat melakukan pembakaran batu bata dengan menggunakan cara tradisional yaitu sekam padi. Dengan menggunakan sekam padi dapat mengontrol pembakaran batu bata ketika dibakar sehingga kualitas dari batu bata dapat terjaga. Saat ini harga per 1000 batu bata adalah 550 ribu rupiah. Di desa ini juga terdapat banyak toko sembako, warung kopi dan masih banyak lagi. Berdasarkan data di atas dapat disimpulkan bahwa desa Girirejo memiliki potensi desa yang beraneka ragam, diantaranya ada pertanian yang merupakan potensi unggulan desa Girirejo, UMKM shuttlecock, dan pengrajin batu bata. Jika dalam pengolahannya dapat lebih dioptimalkan pasti dapat menciptakan produk yang berkualitas dan akan ramai di pasaran sehingga akan sangat membantu perekonomian masyarakat yang ada di Desa Girirejo ini.



POTENSI INDUSTRI GENTENG DAN BATU BATA KERING DALAM PENINGKATAN STANDAR EKONOMI MASYARAKAT DI DESA SUMBEREJO KECAMATAN DURENAN KABUPATEN TRENGGALEK

Oleh: Sofia Yuastika

Desa Sumberejo adalah salah satu desa di wilayah kecamatan Durenan kabupaten Trenggalek provinsi Jawa Timur. Desa Sumberejo terletak pada koordinat garis lintang yaitu 8.0741, garis bujur 111.8034 serta terletak pada ketinggian 144 yang topografinya berupa lereng/puncak. Desa Sumberejo terletak pada lereng gunung dengan batas wilayah berikut: batas wilayah utara yaitu desa Wonorejo kecamatan Pagerwojo, di sebelah selatan yaitu desa Gador kecamatan Durenan, disebelah barat yaitu desa Ngulan wetan kecamatan Pogalan, dan disebelah timur yaitu desa Sidem kecamatan Gondang. Desa Sumberejo ini memiliki luas wilayah 10,35 km² dengan jumlah penduduk sebanyak 5.412 penduduk. Desa sumberejo memiliki jumlah 1.600 KK dengan rincian penduduk laki-laki sebanyak 2.241 jiwa dan penduduk perempuan sebanyak 2.971 jiwa.

Mata pencaharian penduduk desa didominasi oleh sektor pertanian dan industri perumahan. Industri perumahan didesa sumberejo mempunyai banyak industri perumahan. Namun,

industri perumahan di desa Sumberejo yaitu industri genteng dan industri batu bata merah. Industri genteng merupakan industri perumahan yang banyak dijalankan oleh penduduk desa dan didistribusikan oleh para distributor lokal maupun interlokal yang didistribusikan ke dalam maupun diluar jawa. Selain itu industri batu bata adalah industri yang tercipta dari kebutuhan para produsen genteng yang membutuhkan batu bata untuk proses pembakaran. Industri batu bata ini banyak dilakukan oleh penduduk desa terkadang produsen genteng merangkap juga menjadi produsen batu bata merah.

Para produsen genteng di desa Sumberejo sudah sangat banyak, dengan banyaknya para produsen genteng tidak menyurutkan mereka untuk tetap memproduksi genteng. Produsen genteng di desa Sumberejo sudah lebih dari 50 orang. Jenis genteng di desa sumberejo tidak hanya ada satu jenis tapi ada banyak jenis genteng yaitu genteng mantili, genteng pegon, genteng karangpelang, dan genteng wuwung. Para produsen genteng ini biasanya satu produsen hanya memproduksi 1 jenis genteng. Biasanya produsen genteng ini banyak dilakukan oleh usaha rumahan. Dari para produsen genteng ini menciptakan peluang bisnis baru bagi mereka yang tidak mempunyai pekerjaan seperti yang sudah dijelaskan diatas yaitu tercipta pekerjaan membuat batu bata merah, peluang menjadi buruh seperti buruh cetak genteng, buruh umbal, buruh kesik dan buruh ngobong. Selain peluang menjadi buruh dan cetak batu bata ada juga peluang bisnis untuk menyalurkan genteng yang sudah matang kepada para pelanggan didalam maupun diluar jawa. Terkadang menjadi seorang sopir truk genteng juga berpeluang berpenghasilan lumayan besar.

Menjadi seorang produsen genteng itu tidak mudah, seorang produsen genteng harus siap mental, tenaga dan tentunya modal. Seorang produsen genteng modal awalnya sangat besar seperti membeli cetakan, mempunyai tempat produksi, dan mempunyai terpal. Selain itu pada saat akan membuat bahan baku genteng juga menggunakan modal yang sangat besar. Pertama harus membeli

tanah yang akan digunakan untuk membuat bahan baku. Tanah tersebut nantinya akan dicampurkan dengan lebo, kaolin, ablok dan pasir halus. Setelah pencampuran selesai, dibutuhkan pengairan yang cukup. Setelah dirasa cukup, tanah yang sudah tercampur tersebut digiling dengan mesin. Proses penggilingan biasanya tidak bisa dilakukan sendiri tapi harus menggunakan jasa penggilingan tanah liat. Proses penggilingan itu memakan waktu yang lama sekitar 3 hari sampai dengan 4 hari. Setelah proses penggilingan selesai, bahan baku sudah siap digunakan. Namun, bahan baku tersebut harus ditutup dengan rapat agar tanah liat tidak mengering atau keras.

Bahan baku siap pakai tersebut bisa dicetak. Proses pencetakan tersebut menggunakan waktu dan tenaga yang cukup besar. Dalam 1 kali pembakaran atau ngobong membutuhkan genteng sekitar 17.000 genteng. Setelah genteng dicetak, genteng ditata rapi diatas tampan. 1 tampan digunakan untuk 1 genteng saja. Setelah terkumpul biasanya ditata menjadi lurus. Jadi 1 tempat produksi bisa memuat 2.000 sampai 3.000 genteng. Jika genteng dirasa cukup kehilangan kadar air maka genteng sudah bisa dilepaskan dari tampan ditata rapi didalam tempat produksi. Apabila genteng dirasa cukup padat, dapat dilakukan proses kesik genteng. Kesik genteng yang dimaksud adalah proses pembersihan genteng dari sisa bahan baku yang masih menempel dipinggir-pinggir genteng. Bila proses pengesikan genteng selesai, genteng didiamkan selama 2 sampai 3 hari agar minyak solar yang menempel pada genteng dapat mengering. Setelah itu genteng dapat ditata di rak yang sudah disiapkan didalam tempat produksi. Jika genteng sudah kering dari air dan minyak, genteng sudah bisa dijemur diterpal yang sudah disediakan. Proses ini biasanya memakan waktu sekitar 5 hari sampai 7 hari. Bila genteng sudah kering, genteng bisa diambil dan disimpan ditempat yang kering. Proses yang dilakukan dari pencetakan sampai pengeringan biasanya dilakukan oleh para produsen selama kurang lebih 2 bulan lebih 15 hari. Jika genteng kering sudah terkumpul sebanyak 17.000 genteng, genteng sudah

dapat dilakukan proses pembakaran. Sebelum proses pembakaran dilakukan, para produsen genteng harus melakar batu bata kering sebanyak 3.200 batu bata. Jika pelakaran batu bata selesai, proses selanjutnya yaitu dilakukan pemanasan genteng kering dibawah sinar matahari. Pemanasan genteng tersebut dilakukan sekitar 6 jam sampai 7 jam dibawah terik matahari. Lalu genteng ditata ditempat pembakaran setelah itu ditutup dengan batu bata kering di pintu masuk tempat pembakaran. Batu bata kering tersebut ditata dan direkatkan menggunakan tanah liat bercampur dengan air. Jika penutupan tersebut selesai dilakukan, maka dilakukan pengopenan sampai jam 9 malam. Keesokan harinya proses pengeringan genteng dibawah sinar matahari dilakukan kembali sampai dengan pengopenan. Besoknya bisa dilakukan pembakaran terus menerus selama kurang lebih 2 hari atau sampai dengan genteng berwarna merah dengan sempurna. Lalu proses ini bisa disudahi dengan mematikan api yang menyala dan menutup jalan masuknya api. Genteng yang sudah selesai proses pembakarannya ditunggu beberapa hari agar genteng menjadi dingin. Jika genteng sudah dingin dapat dilakukan pembongkaran pada tempat pembakaran.

Genteng yang selesai dibongkar dapat dipasarkan ke media sosial atau yang sejenisnya. Tetapi biasanya para produsen genteng hanya menunggu dari rumah sampai datang pembeli. Pembeli genteng akan datang dan keliling diarea desa sumberejo untuk mencari genteng matang yang siap untuk dijual kembali dan disetorkan kepada pemesan. Genteng matang dapat terjual per seribunya sekitar Rp. 1.200.000 jadi 1 tempat pembakaran berkapasitas 17.000 genteng dapat terjual dengan harga Rp. 20.400.000. Biasanya dalam satu kali pembakaran sudah dapat menutupi modal awal yang digunakan untuk pembuatan bahan baku dll.

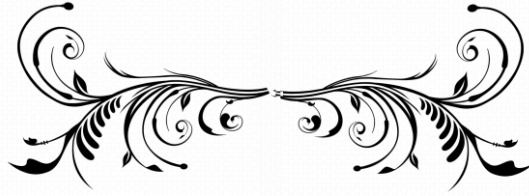
Proses pembuatan genteng hingga pembakaran genteng menjadi genteng matang tidak hanya dilakukan sendiri oleh produsen genteng. Produsen genteng juga membutuhkan buruh yang membantu proses tersebut. Dari industri genteng sudah dapat

membuka berbagai lapangan pekerjaan sesuai keahlian. Dari industri genteng ini juga terciptalah industri yang dibutuhkan oleh para produsen genteng yaitu produsen batu bata kering. Industri batu bata kering ini sudah tercipta sangat lama. Pengerjaan industri batu bata ini juga dilakukan oleh perumahan.

Proses pembuatan batu bata juga sangat memakan waktu yang lama. Hampir sama dengan industri genteng, industri batu bata juga membutuhkan tanah untuk menjadi bahan bakunya. Proses pembuatannya relatif mudah tidak serumit saat pembuatan genteng. Proses pembuatan bahan bakunya dengan cara tanah dicampurkan dengan air. Setelah itu tanah yang tercampur air bisa digiling menggunakan mesin tapi bisa dibuat sendiri dengan cara diinjak-injak menggunakan kaki. Pada saat proses penginjakan tanah, tanah dipisahkan dari kotoran yang ada seperti batu atau ranting-ranting kecil yang menempel. Setelah proses tersebut dirasa cukup dan telah menjadi tanah lempung, maka tanah tersebut dapat dicetak. Sebelum batu bata dicetak, cetakan batu bata ditaburi pasir halus agar tidak lengket dan waktu pelepasan dengan cetakan dapat dilakukan dengan mudah. Cetakan batu bata berbentuk persegi panjang dengan isi 3 batu bata. Terkadang ada juga yang mencetak batu bata menggunakan mesin karena lebih efektif dan efisien. Setelah batu bata dicetak didiamkan selama 3 hari sampai 4 hari sampai batu bata kering. Proses selanjutnya sama dengan proses pembuatan genteng yaitu proses pengeringan dicetakan sampai batu bata kering sempurna dan siap untuk dipakai pada saat pembakaran genteng. Untuk pemasaran batu bata hampir sama dengan pemasaran genteng. Biasanya batu bata sudah di pesan oleh produsen genteng dan akan digunakan saat pembakaran genteng. Penjualan batu bata sampai dikisaran harga per seribunya yaitu Rp. 600.000 dan satu kali pembakaran membutuhkan batu bata sekitar 3.200 batu bata, jadi dalam sekali pembelian produsen batu bata dapat memperoleh penghasilan sebesar Rp. 1.920.000.

Kerjasama antara produsen genteng dan produsen batu bata merupakan simbiosis mutualisme yang baik. Semakin banyak

produsen genteng yang melakukan produksi, maka makin bertambah pula produsen batu bata. Perkembangan produsen genteng dan batu bata sangat baik karena hampir semua produksi mereka selalu laku terjual dengan cepat. Hal itu diimbangi dengan para distributor genteng yang pintar dan jeli dalam proses penjualan genteng. Dengan pendistribusian yang baik, para supir truk mendapat pekerjaan untuk kirim genteng ke dalam maupun keluar Jawa. Tidak hanya berhenti sampai disitu, masyarakat sekitar produsen genteng juga diuntungkan dengan adanya lowongan kerja menjadi buruh umbal, buruh kesik, dan buruh ngobong. Banyak keuntungan yang didapatkan masyarakat dengan adanya produsen genteng ini terutama masyarakat desa Sumberejo yang mayoritas menjadi produsen genteng. Selain itu produsen genteng juga dapat meningkatkan kesejahteraan dan perekonomian masyarakat khususnya desa Sumberejo kecamatan Durenan Kabupaten Trenggalek.



KONDISI POTENSI DESA KARANGTALUN KECAMATAN KRAS KABUPATEN KEDIRI SAAT PANDEMI MELANDA NEGERI

Oleh : Tatik Karuniawati

Desa Karangtalun merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Kras Kabupaten Kediri. Penduduk Desa Karangtalun mayoritas bergerak pada bidang pertanian. Para penduduknya berprofesi sebagai petani, buruh tani, PNS, dokter, wiraswasta, dll. Tanaman yang paling banyak di tanam di desa ini adalah padi dan tebu, yakni sekitar 350 Ha atau 54% dari lahan desa. Namun, tidak sedikit pula penduduk desa yang tidak memiliki lahan sendiri, sehingga hanya menjadi buruh tani dan pekerja serabutan.

Penduduk Desa Karangtalun bisa dikatakan adalah penduduk yang cepat tanggap dengan perubahan dan kemajuan, tak terkecuali dalam bidang peternakan. Hal ini dibuktikan dengan penggunaan teknik pakan ternak yang telah difermentasi. Dengan teknik ini perkembangan hewan ternak menjadi lebih cepat. Begitu pula dengan teknologi dan informasi, mayoritas penduduknya sudah memiliki ponsel android. Bahkan di beberapa rumah sudah memiliki akses wifi.

Penduduk Desa Karangtalun memiliki jiwa sosial yang tinggi, hal ini bisa dibuktikan dengan masih terjaganya tradisi gotong-royong. Proses pembangunan rumah, hajatan, dan beberapa

perayaan hari raya islam merupakan bukti bahwa para penduduk masing menjaga kekompakan dan menghargai satu sama lain.

Pada data kependudukan tahun 2006, tingkat pendidikan didominasi oleh lulusan SD dan SMP. Disini perhatian orang tua terhadap pendidikan anak masih perlu ditingkatkan, akan tetapi tetap diperlukan beberapa peran ekstra dari orang tua untuk mendorong pendidikan anaknya agar tetap melanjutkan sekolahnya. Di desa Karangtalun ini terdapat dua sekolah dasar yaitu SDN Karangtalun 1 dan SDN Karangtalun 2, 1 TK yaitu dan 1 PAUD yaitu PAUD. Tingkat kesadarn warga desa karangtalun mengenai kesehatan sudah cukup baik. Yaitu dapat dibuktikan dari antusias penduduk untuk mengikuti program posyandu dan bidan desa setempat yang menyediakan pemeriksaan kesehatan bagi masyarakat.

Dari pernyataan diatas maka dapat disimpulkan bahwa desa karangtalun memiliki banyak potensi untuk menjadi desa yang makmur dan sejahtera. Selain itu desa karangtalun juga memiliki lahan persawahan yang subur, SDM cukup baik, pemerintahan desa yang sehat dan kondusif.

Potensi yang ada di Desa Karangtalun untuk mendukung kemajuan desa, baik untuk sumber daya alam, sumber daya manusia, kelembagaan, sarana prasarana, maupun ekonomi dan sosial budaya. Desa Karangtalun merupakan salah satu desa yang berada di Kecamatan Kras. Secara geografis letak wilayahnya adalah :

Desa Karangtalun memiliki batas-batas sebagai berikut :

Batas	Desa	Kecamatan
Sebelah Utara	Menang	Kras
Sebelah Selatan	Mojosari	Kras
Sebelah Timur	Mojosari	Kras
Sebelah Barat	Nyawangan	Kras

Secara keseluruhan, Desa terbagi dari 3 dusun, diantaranya : kembangore, karangtalun, dan karanggondang. Adapun Dusun Karangtalun memiliki batas-batas wilayah adalah sebagai berikut :

- a. Sebelah Utara : Dusun Menang, Desa Menang
- b. Sebelah Selatan : Dusun Kembangore, Desa Karangtalun
- c. Sebelah Timur : Dusun Jabang, Desa Jabang
- d. Sebelah Barat : Dusun Karanggondang, Desa Karangtalun

Jumlah penduduk desa Karangtalun hingga saat ini yaitu 3.453 jiwa, terdiri dari :

- 1) Laki-laki : 1.674 jiwa
- 2) Perempuan : 1.779 jiwa
- 3) Jumlah Kepala Keluarga: 1.674 jiwa
- 4) Jumlah KK Prasejahtera : 1266 KK

Berikut adalah tabel mata pencaharian penduduk desa karangtalun :

Mata Pencaharian Penduduk Desa Karangtalun

No	Mata Pencaharian	Jumlah (orang)
1	Petani	30
2	Perikanan	9
3	Peternak bebek	2
4	Pegawai Negeri Sipil	12
5	Wiraswasta	80
6	Tentara Aktif	1
7	Perawat	2
8	Guru Swasta	6
9	Tukang Kayu	3
10	Tukang Pasir	1
11	Karyawan Pabrik	7
12	Tukang Bangunan	10
13	Pedagang	35
14	Buruh Tani	70

Sumber : Kantor Kepala Desa Karangtalun, 2021

Dari data diatas, maka dapat disimpulkan bahwa mata pencaharian penduduk desa karangtalun mayoritas yang paling banyak adalah petani, dari 14 jenis mata pencaharian yang ada

jumlah keseluruhannya adalah 495 orang. Dan ada yang usaha sebagai budidaya ikan yang berjumlah 9, peternak bebek yang berjumlah 2 orang, PNS yang berjumlah 12 orang, wiraswasta yang berjumlah 80 orang, tentara yang berjumlah 1 orang, perawat yang berjumlah 2 orang, guru swasta yang berjumlah 6 orang, tukang kayu yang berjumlah 3 orang, tukang pasir yang berjumlah 1 orang, karyawan pabrik yang berjumlah 7 orang, tukang bangunan yang berjumlah 10 orang, pedagang yang berjumlah 35 orang, buruh tani yang berjumlah 70 orang.

Pembangunan pertanian diarahkan untuk meningkatkan pendapatan taraf hidup para petani dan memperluas lapangan pekerjaan dan kesempatan usaha, mengisi dan memperluas pasar. Melalui pertanian yang tangguh sehingga mampu meningkatkan dan menganeragamkan hasil, meningkatkan mutu dan derajat pengelolaan produksi dan menunjang pembangunan suatu wilayah.

Potensi desa adalah segenap sumber daya alam dan sumber daya manusia yang dimiliki desa sebagai modal dasar yang perlu dikelola dan dikembangkan bagi kelangsungan dan perkembangan desa. Berikut ini adalah macam-macam potensi desa yang dimiliki Desa Karangtalun :

1. SDA (Sumber Daya Alam)

Sumber daya alam yang dimiliki oleh Desa Karangtalun antara lain sungai dan sawah yang sudah dimanfaatkan secara maksimal. Misalnya sungai untuk menambang pasir, dan sawah disewakan kepada setiap penduduk yang ingin bercocok tanam.

2. SDM (Sumber Daya Manusia)

Potensi yang dimiliki desa karangtalun adalah tenaga, kader kesehatan, kader pertanian, dan tersedianya SDM yang memadai ini bisa dilihat dari data kependudukan, kondisi pendidikan di desa karangtalun belum bisa dikatakan penduduk terpelajar. Kebutaan angka sudah tidak ada lagi. Tetapi masih banyak diantara penduduk yang pendidikan terakhirnya SD/SMP. Hanya sedikit penduduk yang mampu melanjutkan pendidikan di SMA ataupun perguruan tinggi.

Hal ini disebabkan oleh keterbatasan biaya dan kurangnya minat untuk melanjutkan sekolah SMA ataupun perguruan tinggi.

3. Sumber Daya Sosial

Dalam kehidupan bermasyarakat terutama para pemuda/pemudi memegang peranan penting dalam melestarikan kebudayaan yang dimiliki. Apalagi perhatian dan kepedulian penduduk dan pemuda tentang budaya di desa Karangtalun sudah berjalan dengan baik. Berikut adalah contoh kebudayaan yang masih berlangsung hingga saat ini yaitu yasinan, sholawat al-dibaiah, tartil, qiro'at, sholawat al-barjanji, volly, karangtaruna, dan hadrah yang dilakukan oleh anggota IPNU/IPNU Desa Karangtalun dan beberapa penduduk yang masih semangat melestarikan budaya tersebut.

4. Kondisi ekonomi

Potensi sumber daya ekonomi yang dimiliki desa Karangtalun yaitu adanya lahan-lahan pertanian, perkebunan, maupun peralatan kerja misalnya peternakan, perikanan.

Desa Karangtalun sebagian besar penduduknya berprofesi sebagai petani, terutama sebagai petani padi dan tebu, dengan luas lahan 19.455 Ha. Hal tersebut memberikan dampak lapangan pekerjaan yang beragam, dimulai dari buruh tani, penebas tebu, jasa kendaraan truk, tengkulak tebu, penebas padi, dan jasa penggiling padi. Pemilihan profesi yang beragam tersebut disebabkan oleh beberapa faktor, yaitu : tanah yang cocok dengan karakteristik tanaman padi dan tebu, harga tebu relatif stabil, sudah berjalannya pola-pola pengelolaan tanah, dan padi tidak hanya untuk dijual melainkan juga bisa digunakan sebagai bahan pokok sehari-hari.

Peternakan dan perikanan merupakan potensi lain dari Desa Karangtalun yang hingga sampai saat ini masih berkembang, walaupun para peternak di wilayah ini masih terbentur dengan pengadaan bibit ternak dan permodalan, dengan permasalahan baru sekarang ini yaitu pandemi COVID-19 yang kurang mendukung harga penjualan hasil ternak/ikan, namun para

peternakan/perikanan hanya tetap bersemangat untuk mengatasi hal tersebut.

5. Kondisi keberagamaan

Mayoritas penduduk desa karantalan memeluk agama islam. Terdapat banyak macam-macam kegiatan islami yang rutin dilakukan oleh para penduduk. Antara lain yasinan, sholawatan, rutinan binadhor, rutinan berjanji dan tibak, dan rutinan muslimat. Selain itu terdapat pula adat kejawen yang masih melekat erat oleh para penduduk yaitu budaya slametan.

Meskipun budaya tersebut masih melekat diantara penduduk, namun dari segi agama mendapat respon positif. Hal tersebut dapat dibuktikan dengan tersedianya fasilitas sebagai sarana belajar bagi warga yang ingin belajar agama. Sarana tersebut yaitu masjid dan mushola. Di desa karangtalun juga terdapat 2 Taman Pendidikan Al-Qur'an yang terdapat di 2 dusun yaitu dusun karangtalun dan dusun karanggondang.

6. Kondisi kesehatan dan lingkungan hidup.

Kesehatan merupakan layanan sosial dasar yang harus dipenuhi oleh pemerintah sebagai kewajibannya untuk kesejahteraan yang harus dipenuhi oleh pemerinth sebagai kewajibannya untuk menjaga kesejahteraan penduduk serta lingkungan agar tercipta keadaan sejahtera dari badan, jiwa, dan sosial yang memungkinkan setiap orang hidup produktif secara ekonomis. Program kesehatan yang dimiliki oleh desa karangtalun yaitu posyandu balita yang dilaksanakan di Dusun Karangtalun dan program senam untuk ibu-ibu. Program-program tersebut sudah berjalan dengan baik beberapa tahun terakhir sebelum pandemi covid-19. Sejak pandemi berlangsung, program kesehatan tersebut dilakukan secara terbatas bahkan sampai berhenti, misalnya program senam ibu-ibu dihentikan karena mengindari banyak kerumunan, selain itu pihak yang melaksanakan program tersebut adalah orang yang sama, sehingga merasa kewalahan.

Sedangkan untuk isu dan Pemecahan Masalah Terkait Potensi Desa di Tengah Wabah COVID-19. Berikut ini adalah beberapa isu yang ada di Desa Karangtalun :

1. Kesehatan

Penduduk desa karangtalun ini masih belum memperhatikan kesehatan mereka masing-masing khususnya pada masa pandemi ini. Namun ada juga yang sudah memperhatikan kesehatan namun hanya beberapa saja. Penduduk yang belum menerapkan protokol kesehatan disebabkan oleh kurangnya pemahaman dan sosialisasi yang baik dari pihak perangkat desa ataupun lembaga kesehatan. Sebab sebagian besar penduduk belum mengetahui betapa berbahayanya virus covid-19 khususnya untuk lansia dan pentingnya mematuhi protokol kesehatan.

2. Perekonomian

Menurut Pak Kades beliau menyatakan bahwa persoalan pandemi mempengaruhi pemasukan pada lembaga, akan tetapi dampak bagi usaha mikro tidak terlalu besar, karena masih terdapat beberapa unit usaha mikro yang mampu menutupi pengaruh atas wabah covid-19. Dampak pandemi bagi pendapatan usaha mikro milik penduduk hanya mengalami kemerosotan pada bulan maret hingga april. Selain itu terdapat beberapa pernyataan dari salah satu penduduk yang memiliki usaha mikro yaitu bapak Andik yang mengungkapkan bahwa pendapatan rata-rata perbulan mendapatkan keuntungan sebesar 5 Juta pada tahun 2020, dimana pada bulan 2019 omset dari usaha mikro perdagangan mencapai 6 Juta. Berikut ini adalah cara memecahkan masalah di Desa Karangtalun :

1. Kesehatan

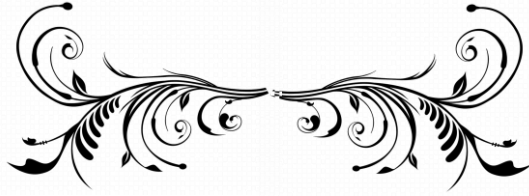
Agar semua penduduk di desa mematuhi protokol kesehatan sebaiknya dilakukan penyuluhan dan sosialisasi yang dilakukan oleh lembaga kesehatan ataupun lembaga desa tentang pentingnya menjaga kesehatan saat pandemi ini. Sosialisasi tidak hanya membahas tentang bagaimana cara memperhatikan kesehatan, akan

tetapi didalamnya harus ada contoh bagaimana cara menjaga kesehatan.

2. Ekonomi

Solusi dari permasalahan ini yaitu mengarahkan para penduduk yang memiliki usaha mikro perdagangan agar dapat mempertahankan usahanya yaitu :

- a. Memanfaatkan media sosial sebagai salah satu channel pemasaran
- b. Pastikan arus kas terjaga dengan sehat
- c. Rencanakan ulang pendatan dan pangkas anggaran biaya
- d. Selalu monitor transaksi bisnis
- e. Perhatikan strok barang



UMKM DESA WAY JEPARA, LAMPUNG TIMUR

Oleh : Eka SuryaNingsih

Perekonomian di Indonesia tidak dapat terlepas dari sektor UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) yang menjadi fondasi bagi peningkatan perekonomian di tanah air. Lampung timur yang masyarakatnya dekat dengan ikan karena kabupaten Lampung Timur merupakan salah satu dari enam kabupaten di provinsi Lampung yang memiliki perairan laut sehingga potensi yang di miliki sangat beragam mulai dari penangkapan di laut, perairan umum, budidaya laut, budidaya air payau, air tawar dan budidaya perairan umum yang berupa hasil pengolahan masyarakat lapung. Besarnya potensi ini karena didukung perairan laut (Laut Jawa), dilewati 35 aliran sungai besar dan kecil serta irigasi teknis punggung utara, Way Jepara dan Wat curup juga memiliki cakdam dan danau yang semuanya merupakan potensi untuk kegiatan perikanan tangkap dan budidaya. Menurut kondisi topografi kabupaten Lampung Timur dapat di bagai ke dalam lima satuan topografi yaitu : 1) Daerah bebukit sampai begunung. Terdapat di kecamatan Jabung, Sekapung Udik dan Labuhan Maringgai serta Sukadana dengan ketinggian rata-rata 600m dpl. 2) Daerah berombak sampai bergelombang yang dicirikan oleh bukit-bukit sempit dengan kemiringan antara 8% hingga 15% dan ketinggian antara 50 sampai 200m dpl. 3) Daerah dataran alluvial, mencakup kawasan yang

cukup luas meliputi wilayah bagian timur sapai mendekati pantai timur. 4) Dataran rawan pasang surut sepanjang pantai timur dengan ketinggian 0,5 m hingga 1m dpl, 5) Daerah aliran sungai yaitu Way Seputih, Way Sekampung, Way Penet, Way Kambas dan Way Jepara.

Lampung timur sendiri memiliki potensi budidaya ikan terbesar karena luas lahan yang luas. Disebutkan bahwa Lampung juga mempunyai lahan potensial untuk budidaya air payau (antara air tawar dan air laut) yang merupakan air yang baik untuk pembesaran maupun pembenihan ikan atau udang dengan luas mencapai 61.200 hektare. Potensi tersebut menyebar di pantai timur Lampung yang membentang dari utara sampai selatan seluas 52.500 ha, Teluk Lampung 700 ha dan pantai barat seluas 5.000 ha. Provinsi Lampung tercatat sebagai daerah penghasil udang terbesar di Indonesia. Dari produksi udang nasional sebanyak 348.100 ton, sebanyak 45 persen di hasilkan udang masuk dalam lima produk unggulan ekspor nonmigas Indonesia. Komoditas yang potensial untuk dikembangkan secara budidaya adalah udang, ikan bandeng, ikan kakap, dan ikan kerapu. Kondisi ini memperlihatkan bahwa potensi kelautan dan perikanan do provinsi Lampung sangat menjajikan dan sangat diperlukan di masyarakat Lampung dan juga masyarakat Indonesia. Apabila dilihat dari sumberdaya manusia, di Provinsi Lampung terdapat 520 Kelompok Usaha Bersama (KUB) perikanan tangkap yang banyak dan terus mengalami peningkatan tahun ke tahun tetapi di masa pandemi wabah Covid-19 membuat sektor ekonomi dan dunia usaha di Indonesia begitu terpukul. Banyaknya pelaku usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) kelimpungan menghadapi bisnisnya yang terhambat bahkan mungkin tidak bakal selamat. Secara global dampak Covid-19 telah merusak rantai pasokan, menjatuhkan harga komoditas, hingga meningkatkan risiko kehancuran ekonomi global.

Di provinsi Lampung Timur, way jepara ada seseorang pengusaha ikan khususnya air tawar yang bernama Amin lokasi pembudidayaan sekaligus pengusaha ikan sejak 1990 yang sudah

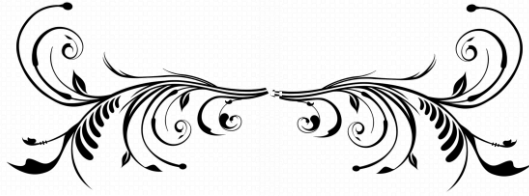
berkecimpung di sektor ikan tawar. Saat itu usianya baru menginjak 21 tahun. Kini kerja keras dan kerja cerdasnya membuahkan hasil untuk dirinya dan masyarakat sekitar. Alasan ia mengembangkan dan memilih membudidayakan ikan tawar itu sendiri karena dalam pembudidayaan ikan tawar tidak terlalu sulit di daerah Lampung Timur yang cukup mendukung dalam usaha perikanan, seperti tersedianya pasokan air tawar yang cukup, benih ikan yang mudah di dapat, serta pasokan pakan yang lancar. Lampung Timur sendiri yang merupakan sentra budidaya ikan tawar, dengan produksi melimpah. Jenis-jenis ikan tawar itu sendiri banyak di kembangkan peternak ikan, karena permintaanya yang cukup tinggi di pasaran masyarakat Lampung Timur, karena kebanyakan masyarakat sekitarnya memilih mengonsumsi ikan yang memiliki kandungan gizi yang baik. Selain itu pembudidaya ikan tawar paling banyak di gemari warga daerahnya karena mudah dalam pemeliharanya dan harga pasarannya yang bagus. Adapun harga ikan tawar seperti ikan lele mencapai Rp14.000 per kilogram (kg), ikan patin Rp18.000 per kg, ikan mas Rp20.000 per kg dan ikan gabus mencapai Rp23.000 per kg. Semua pembudidaya ikan yang merupakan usaha mayoritas masyarakat Lampung berharap harga pasaran ikan tawar bisa stabil sehingga para pembudidaya ikan terus mengalami kenaikan bukan kerugian.

Bapak Amin sendiri adalah seorang membudidayakan ikan patin dan nila di lebih dari 400 kolam yang tersebar di empat lokasi yakni Lampung Selatan dan Lampung Timur. Ukuran kolamnya pun bervariasi, mulai dari 800m² hingga 3.000m². Dari kolam sebanyak itu ia panen ikan patin 10 ton per hari, yang di pasok untuk pasar lokal maupun cold storage dengan memperkerjakan hampir 100 karyawan. Sebagai besar bekerja di bagian panen dan transportasi atau penjualan. Bapak Amin sendiri di dunia akuakultur dimulai pada 1990. Ia benar-benar merangkak dari nol, dengan modal awal Rp25.000. Pada awalnya ia memasok bibit lele dumbo ke pembudidaya ikan di daerah Way Jepara. Kemudian berkembang ke wilayah Lampung Tengah, dan Sumatra Selatan untuk berjualan

bibit ikan. Bapak Amin adalah pemasok yang berbeda dengan lainnya karena ia juga memberikan pembinaan bagaimana teknik budidayaanya agar berhasil. Lalu ia juga mencarikan pasarnya dan menampung panen dari pembudidayaanya. Dengan pola yang ia lakukan dengan demikian , ia banyak disenangi pembudidayaanya.

Bapak Amin yang sekarang ini beralih ke pembudidayaan ikan patin karena banyak pemberitaan bahwa terbuka peluang ekspor ikan patin, akhirnya 2006 ia mulai mengembangkan pembudidayaan ikan patin. Yang sebelumnya ia memberikan keuntungan luar biasa bagi pembudidaya udang di Lampung. Maka mulailah membudidayakan patin ia menebarkan bibit patin berukuran 2 inci ke petani desa yang memiliki lahan untuk membuat kolam ikan untuk di budidayakan. Untuk pakan sendiri menggunakan pakan pabrikan dan pakan mandiri. Ikan patin sendiri berpotensi besar di kembangkan di Kabupaten Lampung Selatan, Lampung Timur, Lampung Tengah, dan Tulangbawang yang memiliki banyak air. Sementara di Tanggamus, Lampung Utara lebih cocok ikan mas, gurame, dan nila karena banyak memiliki air mengalir.

Usaha pembudiyaaan ikan yang rata-rata di miliki setiap rumah masyarakat Lampung Timur walaupun hanya berupa kolam ikan tawar berukuran kecil di depan atau di belakang rumahnya yang merupakan usaha skala kecil untuk masyarakat Lampung Timur khususnya di kecamatan Way Jepara yang membudidayakan ikan tawar seperti ikan lele, ikan mas dan ikan patin. Membudidaya ikan tawar sendiri merupakan salah satu menunjang perekonomian setiap daerah di Lampung seperti Lampung Timur, Lampung Barat, dan Lampung Selatan.



BISNIS KOPI DALAM MASA PANDEMI

Oleh : Laili Fadhilah

Pada tahun ini hampir seluruh mahasiswa semester 6 melakukan kegiatan pembelajaran Kuliah Kerja Nyata atau KKN secara *daring* atau *online*. Dikarenakan pandemi Covid-19 selesai KKN terpaksa dilakukan secara daring atau di rumah. KKN tetap menyenangkan, karena kita dipaksa secara mandiri mengamati beberapa potensi UMKM di sekitar rumah. Mahasiswa dituntut supaya Mandiri menerapkan ilmu yang didapat saat di kampus. Saat KKN tahun 2021, saya dapat mengetahui seorang pengusaha dalam bidang kopi mau membagi cerita tentang bagaimana mendirikan sebuah bisnis atau usaha mikro kecil UMKM dan berjalan di masa pandemi Covid 19. Jika kita ketahui, bahwa bisnis kopi itu saat ini sedang ramai-ramainya. Maka pada saat ini saya memilih mengetahui lebih dalam potensi UMKM terutama dalam bisnis kafe atau perkopian

Memilih Potensi UMKM Di Daerah Saya, Srengat Blitar.

Tanggal 30 Januari 2021 yang lalu, saya memilih UMKM yang berada kita rumah saya yaitu daerah Srengat, Blitar, Jawa Timur. Di daerah Srengat, terdapat beberapa sebuah *coffee shop* kita jumpai di sepanjang Jalan Provinsi. Daerah Srengat cukup ramai, sehingga banyak ruko atau kafe di daerah Srengat. Jika kalian ke daerah Srengat, di Srengat ada *Coffee Shop* yang namanya Kafe Cling, Puno Kafe, Pluss Kafe, Borbon Kafe, dll. Tapi saya memilih mewawancarai

pengusaha Kafe Cling. Kenapa saya memilih Kafe Cling. Dikarenakan Kafe Cling adalah kafe yang teramai di daerah Srengat. Maka dari itu saya melihat potensi UMKM di sana bagus. Saya menyiapkan beberapa pertanyaan untuk pemilik kafe tersebut, tentang bagaimana beliau bisa bertahan dan tetap menjalankan bisnisnya di masa pandemi Covid-19 ini. Lalu saya tak lupa juga bertanya tentang strategi yang beliau gunakan supaya usaha tetap jalan.

Menemui Pemilik Usaha Kafe Cling

Pada tanggal 2 Februari 2021, saya pergi ke Kafe Cling untuk melakukan wawancara di sana. Saya berangkat pada sore hari. Pertanyaan sudah saya siapkan, tinggal saya menemui sang pemilik kafe. Kafe Cling sore hari sudah lumayan banyak pengunjung, rata-rata pelajar yang membawa laptop. Tempatnya memang luas dan mengarah ke *outdoor* (luar ruangan dan terbuka). Dari parkir saya berjalan menuju bar kafe, disana saya berkenalan dengan salah satu barista kafe yang bernama kak Hipa Ariawan. Kak Hipa Ariawan orangnya asik dan komunikatif. Saya menjelaskan maksud kedatangan saya kesini untuk wawancara dengan pemilik usaha kafe ini. Namun kata kak Hipa, pemilik usaha Kafe Cling datangnya setelah maghrib. Nama pemilik kafe ini bisa dipanggil Bapak Romi. Saya harus menunggu Pak Romi datang ke Kafe Cling. Namun karna kak Hipa orangnya ramah, saya sedikit bertanya dengan beliau mulai dari sudah berapa lama kerja disini, karyawan disini jumlahnya berapa, dan menu favorit yang ada disini.

Berdasar informasi dari kak Hipa, karyawan disini berjumlah 6 orang (3 cowok, 3 cewek). Kak Hipa merupakan senior diKafe Cling, sudah bekerja 4 tahun disini sejak awal buka kafe tahun 2016. Menu favorit disini yaitu minuman kopi latte. Latte adalah minuman susu sapi segar yang dicampur dengan bubuk seperti rasa red velvet, vanilla, taro, dll. Karna penasaran, saya memesan latte rasa greentea, yang menarik adalah diatas kopi latte ada gambar yang dibuat oleh kak Hipa. Menurut saya hal ini yang membuat daya tarik pelanggan untuk memesan kopi latte. Di kafe Cling masih menggunakan gelas, beda dengan rata-rata kebanyakan kafe yang menggunakan gelas

plastik. Berarti kafe cling sudah otomatis mengurangi sampah plastik yang bisa berdampak pada penumpukan sampah plastik.

Singkat waktu, setelah melakukan sholat maghrib di Mushola Kafe Cling, saya dipanggil Kak Hipa karena pemilik usaha kafe sudah datang. Saya menyampaikan maksud kesini kepada pemilik kafe atau bapak Romi untuk mengetahui perjalanan Kafe Cling dan strategi yang digunakan supaya usaha tetap berjalan seperti ini. Bapak Romi kemudian mencarikan tempat agar mudah melakukan tanya jawab. Bapak Romi juga sangat ramah, tak heran jika ini bisa jadi alasan kenapa pelanggan setia tetap datang kesini karena selain rasa, pelayanan pun juga baik. Karyawan maupun owner juga murah senyum.

Berdirinya Kafe Cling Sebagai Kafe Nomor Satu Di Daerah Srengat

Kafe Cling merupakan kafe yang terkenal di daerah Srengat, Kab. Blitar. Peendiri kafe Cling bernama Bapak Romi. Sebelum merintis kafe, Bapak Romi mempunyai usaha cuci mobil dan montor pada tahun 2015. Pengalaman beliau mendirikan kafe adalah dimulai dari beliau keluar dari sebuah perusahaan koperasi tempat beliau bekerja. Alasan beliau memilih keluar dari pekerjaan karena ingin fokus merintis usaha cuci mobil dan montor, ditambah karena usianya hampir mendekati umur 35 th. Awal mula, beliau mendirikan cucian mobil dan montor berada di Kandat, Kediri.

Kemudian dikarenakan banyak pelanggan yang sedang antri cucian mobil atau motor, Bapak Romi berinisiatif untuk membuka warung kopi kecil-kecilan untuk usaha sampingan beliau titik Lalu Seiring berjalannya waktu, Ternyata banyak juga penghasilan yang ada dalam warung kopi tersebut. maka dari itu, Bapak Romi berkeinginan untuk mengembangkan usaha kopi dengan mempelajari beberapa jenis-jenis kopi. Beliau belajar jenis-jenis kopi dari temannya,. Lalu setelah beliau mengerti tentang dunia perkopian, beliau mendirikan kafe di daerah Kandat. Setelah bisnis kafe dan cucian di Kandat berhasil beliau membuka cabang di daerah Srengat, rumah asal bapak Romi. Pertama beliau mendirikan cucian

mobil dan montor disusul dengan membuka kafe dibekakang cucian mobil dan montor. Sejak tahun 2016, Kafe Cling resmi dibuka sampai sekarang.

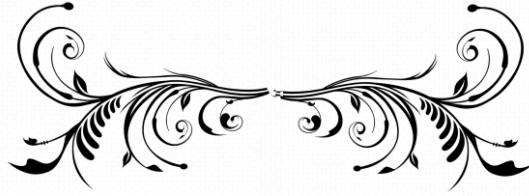
Dampak Pandemi Covid 19 Bagi Kafe Cling

Sebelum pandemi Covid-19, banyak sekali yang ngopi diKafe Cling. Bahkan semua tempat terisi penuh sebanyak 60 meja. Kafe memang tempat yang asik untuk ngopi duduk-duduk sambil bercerita. Namun saat pandemi Covid 19, kebiasaan ngopi dan nongkrong dikafe sangat berkurang sekitar 45%. Banyak masyarakat sekarang memilih beralih mengonsumsi kopi dirumah. Ditambah dengan diterapkannya batasan jam malam, kafe cling terpaksa tutup lebih awal dari biasanya.

Pada masa awal pandemi covid-19, banyak *Coffea Shop* yang hampir tutup semua, susah sekali bagi pengusaha kafe pada saat itu. Kafe Cling hanya buka pagi saja untuk pelanggan cucian yang kemungkinan ingin memesan kopi. Kata bapak Romi, dulu pada masa awal pandemi Covid-19, pendapatan kafe menurun drastis sampai 85%. Hal itu sangat merugikan, bahkan kata bapak Romi tidak mendapat laba saat dibukanya kafe, pendapat hanya cukup untuk membayar gaji 2 karyawan dan membayar kebutuhan kafe. Sebelum pandemi Covid-19, karyawan kafe berjumlah 9 orang, yang 7 orang terpaksa diphk, karena bapak Romi tidak sanggup untuk membayar gaji karyawan.

Strategi Kafe Cling

Strategi Kafe Cling adalah dengan membagikan kupon potongan harga tetapi masih menghitung margin keuntungan untuk melakukan promo ini. Dan tak lupa, juga mempromosikan makanan yang dari rekan Anda untuk pelanggan minuman, sehingga saling membantu. Lalu memunculkan keunikan minuman kafe seperti kopi latte yang bergambar gunanya untuk membedakan minuman kafe dengan kafe lainnya. Lalu Kafe Cling juga mengumpulkan testimoni dari pelanggan agar membantu calon pelanggan untuk tertarik membeli produk kafe. Lalu memberikan kualitas dan pelayanan yang terbaik dan tetap menjaga repusitas kafe.



REYENG: KERAJINAN BAMBU PENYAMBUNG HIDUP MASYARAKAT DESA MARGOMULYO

Oleh: Muhammad Hayyin Subkhi

Negara Indonesia memiliki wilayah laut sangat luas 5,8 juta km² yang merupakan tigaper empat dari keseluruhan wilayah Indonesia. Di dalam wilayah laut tersebut terdapat sekitar 17.500 lebih dan dikelilingi garis pantai sepanjang 81.000 km, yang merupakan garis pantai terpanjang kedua di dunia setelah Kanada. Fakta inilah yang membuat Indonesia dikenal sebagai negara kepulauan dan maritim terbesar di dunia. Dari fakta tersebut Indonesia dikenal dengan hasil lautnya terutama ikan. Berbagai jenis ikan dihasilkan baik diolah menjadi bahan makanan maupun untuk ikan hias. Dari dulu sampai sekarang hasil laut menjadi penopang ekonomi bagi masyarakat. Berbagai macam jenis ikan ditangkap dan diolah menjadi berbagai jenis olahan lauk bahkan sampai olahan yang dikhususkan untuk industry. Beberapa daerah memiliki komoditas unggulan dalam pengolahan ikan. Trenggalek salah satu daerah penghasil olahan ikan laut yang terkenal.

Trenggalek terletak dipesisir laut selatan dengan jumlah penduduk sekitar 700 ribu jiwa yang mayoritas berkerja pada sektor pertanian dan kelautan. Trenggalek memiliki pelabuhan nusantara yang dikenal dengan hasil laut yang melimpah ini menjadi komoditas utama penopang ekonomi masyarakat pesisir

Trenggalek. Salah satu kecamatan di kabupaten Trenggalek yang mengandalkan hasil laut adalah Watulimo. Masyarakat watulimo mayoritas menjadi nelayan dan petani. Saat musim ikan, jumlah ikan yang diperoleh sampai ber puluh puluh ton. Ikan ini akan diolah menjadi produk jadi sebagian lagi akan disetor dalam bentuk beku. Olahan ikan yang diolah dalam industry rumahan berupa ikan pindang. Ikan pindang akan dipasarkan diberbagai kota dan daerah sekitar. hal ini berpotensi untuk meningkatkan ekonomi masyarakat daerah watulimo.

Ikan pindang sangat digemari oleh masyarakat perkotaan. Apalagi semenjak ada himbauan dari pemerintah yang membudayakan gemar makan ikan. Hal ini memancing minat masyarakat dalam mengkonsumsi ikan. Nutrisi yang terkandung dalam daging ikan dapat menambah kecerdasan otak dan menambah kualitas pertumbuhan anak. Tidak semua ikan bisa dijadikan olahan ikan pindang hanya ikan ikan tertentu saja yang bisa diolah menjadi ikan pindang. Banyak jenis ikan yang dihasilkan dari pesisir selatan Trenggalek yang dapat diolah menjadi ikan pindang.

Margomulyo, salah satu desa yang terletak dikecamatan Watulimo kabupaten trenggalek. Disini banyak terdapat usaha rumahan yang memproduksi ikan pindang, ada puluhan pelaku usaha yang mengolah hasil sumberdaya alam laut yang ada. Sentral pengolahan ikan pindang di desa margomulyo sudah mendapatkan izin dari pemerintah. Dari usaha ini masyarakat sangat terbantu dikarenakan banyak dibuka lapangan pekerjaan. Dari proses pemindangan dibutuhkan kurang lebih 35 pekerja untuk menyelesaikan satu kali produksi. Bukan saat produksi saja peluang usaha juga bertambah, karena dalam olahan ikan pindang memerlukan wadah ikan yang terbuat dari bambu. Wadah ini akan dibuat oleh masyarakat lalu di gunakan untuk tempat ikan yang akan diproduksi. Wadah ini terbilang sangat penting dikarenakan saat ikan tiba dipasar harga akan ditentukan dari jumlah ikan dan besar

ikan dalam wadah dan ikan pindang dijual perwadah bamboo tersebut.

Reyeng istilah ini yang digunakan masyarakat desa margomulyo untuk menyebut wadah ikan pindang. Kerajinan yang terbuat dari banbu yang diolah sedemikian rupa dan dibentuk sesuai dengan kebutuhan, biasanya ditentukan dari ukuran ikan yang akan dimasukkan. Reyeng digunakan sebagai wadah ikan karena cocok dalam proses produksi ikan pindang. Sementara ini belum ada inovasi pembuatan wadah ikan yang cocok untuk proses produksi ikan pindang.

Reyeng terbuat dari banbu, bamboo diolah secara manual mulai dari awal sampai menjadi barang jadi berupa reyeng. Didaerah watulimo banyak ditemui tanaman bambu biasanya masyarakat mengambil dari pekarangannya masing masing. Namun banyak juga masyarakat yang mendatangkan bamboo dari luar daerah karena tidak mempunyai tanaman bamboo di pekarangannya. Bahkan pernah beberapa kali masyarakat kekurangan stok bambu sehingga harga bamboo sangat mahal. Harga bamboo didaerah watulimo tergolong mahal satu bamboo dihargai 13 hingga 15 ribu sedangkan dari daerah lain harga bamboo sangat miring disekitaran 5 hingga 8 ribu per batang. Hal ini menyebabkan banyak pengepul reyeng mengambil dan menyetok bamboo dari luar daerah. Bamboo yang digunakan adalah bamboo jenis bamboo jawa tidak sembarang bamboo yang dapat diolah menjadi wadah ikan atau masyarakatan sebut Reyeng.

Masyarakat watulimo khususnya margomulyo banyak menjadi pengrajin reyeng. Bahkan setiap rumah dapat dipastikan ada kerajinan ini. Kerajinan reyeng terbilang cukup mudah untuk dibuat. Biasanya bamboo akan dikeringkan lalu dipotong menjadi beberapa bagian yang sudah diukur lalu bamboo akan dibelah dan diserut sesuai dengan kebutuhan setiap bagian reyeng. Setelah semua bagian jadi maka proses selanjutnya adalah menyusun menjadi reyeng. Reyeng akan disusun menjadi bentuk kotak sesuai ukuran ikan yang akan diproduksi menjadi ikan pindang. Reyeng yang jadi akan

diikat, setiap ikatnya berjumlah 100 reyeng. Harga reyeng ini tergantung seberapa banyak ikan yang dihasilkan nelayan dan tingkat produksi usaha ikan pindang. Apabila musim ikan maka kebutuhan reyeng juga akan meningkat sehingga harga reyeng pun juga akan lebih tinggi. Harga biasa saat tidak musim ikan, satu ikat reyeng dihargai 15 ribu namun saat musim ikan dan tingkat produksi usaha ikan pindang banyak harga reyeng bisa mencapai 35 hingga 40 ribu per ikat. Reyeng ini menjadi potensi usaha rumahan desa margomulyo.

Masyarakat desa Margomulyo mayoritas menjadi petani dan pengrajin reyeng. Setiap hari akan ditemui masyarakat yang membuat kerajinan ini bahkan malam hari masih produksi karena usaha ini sangat fleksibel dan bisa dikerjakan kapan pun. Usaha reyeng sangat membantu perekonomian masyarakat karna sifatnya yang fleksibel usaha ini dapat menjadi pemasukan tambahan masyarakat desa Margomulyo. Rata rata pembuat kerajinan ini adalah ibu rumah tangga, saat suaminya bekerja para ibu rumah tangga berkumpul untuk membuat reyeng. Hasil kerajinan reyeng yang diproduksi ibu rumah tangga ini akan menjadi uang tambahan untuk menopang kebutuhan ekonomi keluarga.

Didesa Margomulyo memiliki sumber daya manusia yang baik. Rata-rata anak-anak didesa ini lulusan perguruan tinggi. Dengan mayoritas pekerjaan sebagai petani tidak memutus harapan untuk mencapai pendidikan tinggi. Uang tambahan dari usaha kerajinan reyeng dapat menopang kebutuhan keluarga. Usaha pemandangan menjadi penentu hasil dari kerajinan yang masyarakat buat. Dengan potensi alam yang masih terjaga bukan tidak mungkin kerajinan reyeng akan semakin membuahkan hasil yang banyak. Untuk menambah produktifitas masyarakat tengah gencar membuat inovasi alat pengolah bambu yang diharapkan mempermudah pengolahan dan menambah jumlah produk yang dapat dibuat. Diiringi dengan produktivitas yang meningkat tentunya keuntungan kerajinan reyeng juga akan meningkat. Diharapkan usaha kerajinan

ini mendapatkan dukungan pemerintah desa sehingga ekonomi masyarakat akan lebih sejahtera.

Desa merupakan awal terbentuknya kota. Kemajuan suatu kota bermula dari satu titik bernama desa. Oleh karena itu, desa disebut sebagai mitra strategis bagi pembangunan kota yang sangat berpengaruh terhadap kemajuan suatu negara.

Indonesia adalah negara kaya akan beragam potensi. Setiap potensi yang dimilikinya menjadi aset yang harus dijaga dan dilestarikan. Perkembangan pelbagai potensi tersebut memiliki sumbangsih besar terhadap kemajuan ekonomi, sosial dan sektor kebudayaan.


Peningkatan kesejahteraan melalui optimalisasi potensi desa menjadi solusi pemerdayaan masyarakat dan upaya sadar dalam melestarikan setiap potensi yang ada menuju kemandirian desa dan kemajuan indonesia.

Buku ini merupakan kumpulan essay yang ditulis oleh mahasiswa KKN VDR Kelompok LP2M012021072 IAIN Tulugagung tahun 2021, yang disusun berdasarkan pengamatan pada masyarakat sekitar. Pembaca diharapkan mampu menggali setiap detail informasi yang ada di dalamnya, guna menambah wawasan tentang ragam potensi negeri.

**KUDORI - ZULVA - BINTI - FIRDA - SOFIA - LAILI - RIYAN - JAZULI - ELIFIA - SEPTIN
DEWI NURIA - A'NI - DIALIS - DWI RIZKITA - NAFISA - ISMI - DWI RATNA - FIFI - HADI
HAYYIN - DEWI KUSNIA - DIANA - ALFINA - INDAH - DWI WULAN - BISAROTUL
IDAMATUL - EKA - DEWI SETIA - RUDDAT - AZIZI - SEVIA - TATIK - DIMAS - DINA - AJENG**



Jl. Mayor Sujadi Timur No. 46, Kudus
Plosokandang, Kec. Kedungwaru
Kabupaten Tulungagung
Jawa Timur, 66221

 [kkn_vdr_072](https://www.instagram.com/kkn_vdr_072)