BANGKITLAH **BUMIKU**

2020

BUKU KKN
BANGKITLAH BUMIKU

Penulis:

Nuril Lutvi Azizah dan Tim

Diterbitkan oleh

UMSIDA PRESS

Jl. Mojopahit 666 B Sidoarjo

ISBN:

Copyright©2017.

Authors

All rights reserved

Buku KKN

BANGKITLAH BUMIKU

Penulis :

Nuril Lutvi Azizah, S.Si., M.Si
Muhammad Rizal Setiawan
Umniyah Addin
Riza Fatmawati
Fidela Michaela Vania Muslimah Nuanza Azdiyah
Islamaya Yasinta
Lefiani Larasati Putri
Widya Mayasari
Miftahul Jannah
Nungky Yuilda Fitriasari
Andri Setiawan
Moch. Ilyas Hidayat
Mochammad Arif Rahman
Muhammad Firman
Ulung Prakoso
Aditya Prima Yudha
Ronald Ahmad Firdaus

ISBN :

978-623-6833-21-6

Editor :

Septi Budi Sartika

M. Tanzil Multazam

Copy Editor :

Fika Megawati

Design Sampul dan Tata Letak :

Mochamad Nashrullah

Penerbit :

UMSIDA Press

Redaksi :

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Jl. Mojopahit No 666B

Sidoarjo, Jawa TImur

Cetakan pertama, Agustus 2017

© Hak cipta dilindungi undang-undang Dilarang memperbanyak karya tulis ini dengan suatu apapun tanpa ijin tertulis dari penerbit.

KATA PENGANTAR

Rasa syukur selalu kami haturkan kepada Allah SWT yang senantiasa melimpahkan rahmat, hidayah, dan kesehatan, sehingga kami dapat melaksanakan program Kuliah Kerja Nyata Tangguh (KKN-Tangguh) Universitas Muhammadiyah Sidoarjo tahun 2020.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan program yang ditempuh oleh setiap mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo merupakan perwujudan dari salah satu Catur Dharma Perguruan Tinggi, yaitu bermaksud memberikan pengalaman secara langsung, baik fisik maupun mental kepada calon sarjana dengan terjun bersama masyarakat dengan menerapkan ilmu jurusan masing-masing.

Didalam KKN-Tangguh 2020 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, lokasi kegiatan tersebar di berbagai wilayah yakni di kabupaten Sidoarjo, kabupaten Mojokerto, kabupaten Gresik, dan kabupaten Pasuruan.

Selama kegiatan KKN-Tangguh ini berlangsung, penulis banyak mendapatkan dukungan serta masukan dari berbagai pihak. Tak lupa penulis berterima kasih kepada pihak-pihak yang terkait dalam penyelenggaraan Kuliah Kerja Nyata Tangguh ini. Ucapan terima kasih kepada :

1. Allah SWT atas segala limpahan rahmat dan karunia-Nya yang telah memudahkan penulis dalam menyeselesaikan kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA 2020.
2. Orang tua yang selalu memberikan dukungan, motivasi, dan semangat selama penyelesaian kegiatan dan luaran kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA 2020.
3. Bapak Dr. Hidayatullah, M.Si., selaku Rektor UMSIDA yang telah memberikan motivasi kepada mahasiswa dalam pelaksanaan KKN-Tangguh UMSIDA 2020.
4. Bapak Dr. Sigit Hermawan, S.E., M.Si., selaku Direktur DRPM UMSIDA yang telah memberikan kemudahan bagi mahasiswa dalam melaksanakan KKN-Tangguh UMSIDA 2020.
5. Ibu Nuril Lutfi A., S.Si., M.Si., selaku Dosen Pembimbing Lapangan kelompok 14 yang selalu meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran

serta memberikan dukungan, motivasi, dan saran selama pelaksanaan KKN-Tangguh UMSIDA 2020.

6. Bapak Mohammad Suryawinata, S.Pd., M.Kom., selaku *monev* KKN-Tangguh UMSIDA 2020 yang telah memberikan waktu, tenaga, dan pikiran serta memberikan saran selama pelaksanaan *monev*.
7. Saudara Fajar, selaku target sasaran dan masyarakat RT 2 RW 1 Ds. Ganggang Panjang, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo.
8. Ibu Rony, selaku ibu Ketua RT 67 Desa Grabagan, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo.
9. Ibu Yeni Setyowati, selaku target sasaran dan masyarat RT 67 RW 10 Perum TAS III, Desa Grabagan, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo.
10. Ibu Purisyah Batina, selaku target sasaran dan masyarakat Desa WadungAsih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo.
11. Ibu Zahrotunnisa', selaku target sasaran dan masyarakat RT 08 RW 02 Desa Candi, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo.
12. Ibu Siti Zubaidah, selaku ibu Ketua RW 03 Panjunan, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.
13. Ustadzah Almaidah dan Ustadzah Channah, selaku target sasaran dan masyarakat RW 03 Panjunan, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.
14. Bapak Yuri, selaku RW 04 Desa Lemahputro, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.
15. Ibu Dwi Hargiyanti, selaku target sasaran dan masyarakat RT 20 RW 04 Desa Lemahputro, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.
16. Ibu Ni Nyoman Suwarni, selaku orang tua target sasaran dan masyarakat RT 16 RW 06 Desa Sidodadi, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo.
17. Ibu Angella Dwita Artana, selaku target sasaran dan masyarakat RT 9 RW 2 Dusun Lemahputih, Kecamatan Wringinanom, Kabupaten Gresik.
18. Ibu Cici, selaku target sasaran dan masyarakat RT 07 RW 02 Desa Ketimang, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.
19. Saudara Oscar Rugery, selaku target sasaran dan masyarakat RT 11 RW 03 Desa Manduro, Kecamatan Ngoro, Kabupaten Mojokerto.

20. Bapak M. Arifin, selaku target sasaran dan masyarakat RT 01 RW 01 Dusun Pekojo, Desa Tunggalpager, Kecamatan Wringinanom, Kabupaten Mojokerto.
21. Ibu Win, selaku target sasaran dan masyarakat RT 04 RW 01 Desa Kebonsari, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo.
22. Bapak Tirto Hadi, selaku target sasaran dan masyarakat RT 01 RW 05 Dusun Bajang, Desa Kebonwaris, Kecamatan Pandaan, Kabupaten Pasuruan.
23. Ibu Neli, selaku target sasaran dan masyarakat RT 30 RT 05 Perumahan Taman Pinang Indah Desa Lemahputro, Kecamatan Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.
24. Ibu Ririn Supriyandari dan saudara Ilham, selaku target sasaran dan masyarakat RT 04 RT 01 Desa Ganggang Panjang, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo.
25. Bapak Mukhlason, selaku Ketua RT 03 Dsn. Kutorejo, Ds. Kutorejo, Kec. Kutorejo, Kab. Mojokerto.
26. Bapak Zaky Abizar Ramadhani, selaku target sasaran dan masyarakat RT 03 RW 02 Dsn. Kutorejo, Ds. Kutorejo, Kec. Kutorejo, Kab. Mojokerto.

Sidoarjo, 1 Oktober 2020

Tim Penulis

DAFTAR ISI

Halaman

Halaman Sampul i
Identitas Buku ii
Kata Pengantar iv
Daftar Isi vii

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang & Analisis Situasi 1
1.2 Tujuan dan Manfaat 2

BAB II PELAKSANAAN PROGRAM KERJA

2.1 Pelaksanaan dan Pencapaian Program Kerja 4
2.2 Dukungan yang Diperoleh dan Masalah yang Dijumpai 34

BAB III BANGKITLAH BUMIKU

3.1 Gaya Hidup Super Sehat Dimana Dunia Sedang Sakit 42
3.2 Tumbuhan Toga Diminati Dikala Pandemi 43
3.3 Pentingnya Menjaga Jarak dalam Kegiatan Belajar Mengajar ... 46
3.4 Bimbingan Belajar Online Bantu Wujudkan Merdeka Belajar saat Pandemi Covid-19 49
3.5 Peningkatkan Kreativitas Pelajar untuk Pentingnya Berwirausaha 53
3.6 Memasarkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dikala Pandemic dan Memasarkan secara Online 57
3.7 Tetap Produktif Meskipun di Rumah Saja Kala Pandemi 60
3.8 Pandemi tak Menghalangi Aktivitas Perekonomian 64
3.9 Pentingnya *E-Commerce* di Masa Pandemi 68
3.10 Pentingnya *Social Media* pada Masa Pandemi 71
3.11 Program Pelatihan UMKM dengan Meningkatkan Mutu Kemasan Produk dan Sistem Penjualan Online 74
3.12 Pentingnya *Social Media* di Masa Pandemi 76

3.13 Membangun *Branding* bagi Pelaku UMKM dengan Pemasaran secara Online 81
314 Peluang Usaha di Rumah di Masa Pandemi 86
3.15 Layanan *Customer Online* dan *Digital Marketing* pada UMKM .. 88
3.16 Karya Kreatif di Masa Pandemi Covid-19 92

BAB IV KESAN MASYARAKAT TERHADAP KKN UMSIDA
4.1 Kesan Masyarakat RT 2 RW 1 Ds. Ganggang Panjang, Kec. Tanggulangin, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 96
4.2 Kesan Masyarakat RT 08 RW 02 Desa Candi, Kec. Candi, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 96
4.3 Kesan Ibu Ketua RW 03 Panjunan, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo 97
4.4 Kesan Masyarakat RW 03 Panjunan, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 97
4.5 Kesan Masyarakat RT 16 RW 06 Desa Sidodadi, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo (Orang Tua Target Sasaran) 98
4.6 Kesan Masyarakat RT 04 RT 01 Desa Ganggang Panjang, Kec. Tanggulangin, Kab. Sidoarjo (Orang Tua Target) 99
4.7 Kesan Masyarakat RT 04 RT 01 Desa Ganggang Panjang, Kec. Tanggulangin, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 99
4.8 Kesan Masyarakat RT 001 RW 001 Dsn. Pekojo, Ds. Tunggalpager, Kec. Wringinanom, Kab. Mojokerto (Target Sasaran) 100
4.9 Kesan Masyarakat RT 9 RW 2 Dsn. Lemahputih, Kec. Wringinanom, Kab. Gresik (Target Sasaran) 100
4.10 Kesan Mayarakarat RT 67 RW 10 Perum TAS III, Desa Grabagan, Kec. Tulangan, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 101
4.11 Kesan Ketua RT 03 RW 02 Dsn. Kutorejo, Ds. Kutorejo, Kec. Kutorejo, Kab. Mojokerto (Target Sasaran) 101
4.12 Kesan Mayarakarat RT 03 RW 02 Dsn. Kutorejo, Ds. Kutorejo, Kec. Kutorejo, Kab. Mojokerto (Target Sasaran) 102
4.13 Kesan Masyarakat RT 11 RW 03 Ds. Manduro, Kec. Ngoro, Kab. Mojokerto (Target Sasaran) 102
4.14 Kesan Masyarakat Desa WadungAsih, Kec. Buduran, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 103

4.15 Kesan Masyarakat Desa WadungAsih, Kec. Buduran, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 103
4.16 Kesan Masyarakat RT 30 RT 05 Perumahan Taman Pinang Indah Desa Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 104
4.17 Kesan Masyarakat RT 07 RW 02 Desa Ketimang, Kec. Wonoayu, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 104
4.18 Kesan Masyarakat RT 004 RW 001 Desa Kebonsari, Kec. Candi, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 105
4.19 Kesan Ketua RW 04 Desa Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo 106
4.20 Kesan Masyarakat RT 20 RW 04 Desa Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran) 106
4.21 Kesan Masyarat RT 01 RW 05 Dsn. Bajang, Ds. Kebonwaris, Kec. Pandaan, Kab. Pasuruan (Target Sasaran) 107

BAB V PENUTUP
5.1 Kesimpulan dan Saran 108
5.2 Rekomendasi dan Tindak Lanjut 109

DAFTAR PUSTAKA 110
LAMPIRAN-LAMPIRAN
- Logbook Kegiatan
- Infografis Peningkatan Keberdayaan Masyarakat
- Biodata Penulis

1

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang & Analisis Situasi

Kuliah Kerja Nyata atau KKN merupakan program tahunan yang dilaksanakan oleh seluruh Perguruan Tinggi dan merupakan penerapan dari Catur Dharma Perguruan Tinggi. KKN adalah bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan oleh mahasiswa melalui pendekatan lintas keilmuan dan sektoral pada waktu dan daerah tertentu. Dengan adanya kegiatan KKN, akan memberikan manfaat yang besar, baik bagi mahasiswa maupun masyarakat. Pelaksanaan kegiatan KKN biasanya berlangsung atara satu sampai dua bulan dan bertempat di desa setempat. Dengan adanya kegiatan KKN ini, sangat bermanfaat bagi mahasiswa dan masyarakat sekitar karena sangat membawa pengaruh besar dimana mahasiswa mendapatkan pengalaman hidup berdampingan dengan masyarakat sekitar. Begitu pun dengan masyarakat yang mendapatkan manfaat karena kegiatan KKN ini. Masyarakat mendapat ilmu tentang program masing-masing yang dibawakan oleh mahasiswa untuk menambah wawasan yang lebih luas. Dalam kegiatan KKN ini melibatkan banyak elemen, seperti pihak perguruan tinggi (mahasiswa yang melaksanakan KKN dan Dosen Pembimbing Lapangan), masyarakat, dan pemerintahan daerah (Kepala Desa beserta stafnya).

Mulai bulan Maret hingga saat ini, Indonesia sedang digemparkan oleh penyakit yang menyerang seluruh dunia. Penyakit ini berawal dari Cina yang disebut Covid-19. Covid-19 adalah penyakit yang disebabkan oleh virus *severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2). Covid-19 dapat menyebabkan gangguan sistem pernafasan, mulai dari gejala yang ringan seperti *flu* hingga infeksi paru-paru, seperti *pneumonia*. Penyebaran yang cepat membuat beberapa negara menerapkan kebijakan

untuk memberlakukan *lockdown* demi melakukan pencegahan penyebaran virus Covid-19.

Terkait dengan pandemi Covid-19, program KKN dilaksanakan dari tempat tinggal masing-masing mahasiswa. Kegiatan yang dikerjakan oleh perserta berhubungan dengan cara melakukan penguatan atas kesadaran dan kepedulian terhadap penyebaran. Pelaksanaan kegiatan KKN berlangsung kurang lebih dua bulan di tempat peserta KKN berada. KKN ini bersifat individual serta terkoordinasi dalam ketua kelompok, anggota, dan Dosen Pembimbing Lapangan (DPL). Kegiatan KKN ini, dilakukan dengan mematuhi setiap protokol kesehatan, dengan rutin mencuci tangan, menjaga jarak, dan memakai masker saat bertemu dengan target sasaran. Dengan mematuhi protokol kesehatan, diharapkan agar seluruh peserta KKN dan masyarakat untuk bisa saling menjaga diri dari penularan atau penyabaran virus Covid- 19.

1.2 Tujuan dan Manfaat

Dengan terlaksananya Kuliah Kerja Nyata (KKN), tim KKN mendapatkan banyak manfaat dari pelaksanaan KKN ini dan mempunyai tujuan dari pelaksanaan KKN ini. Berikut ini adalah tujuan dan manfaat dari Kuliah Kerja Nyata (KKN).

1.2.1 Tujuan

Tujuan pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata adalah seperti di bawah ini :

1. Meningkatkan empati dan kepedulian mahasiswa.
2. Menerapkan IPTEKS secara *team work* dan *inter*-disiplin.
3. Menanamkan nilai kepribadian, baik dalam keuletan, etos kerja, dan tanggung jawab.
4. Memberikan ruang bagi mahasiswa untuk berekspresi dalam membagikan ilmu yang dimiliki kepada masyarakat.

1.2.2 Manfaat

Manfaat yang diperoleh dari pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata adalah seperti di bawah ini :

a. Bagi Mahasiswa
   1. Memperdalam pengertian, penghayatan, dan pengalaman mahasiswa tentang cara berpikir dan bekerja *inter*-disiplin dan lintas sektoral.
   2. Mendewasakan pola pikir mahasiswa dalam setiap menganalisis dan menyelesaikan masalah yang ada di masyarakat secara pragmatis ilmiah.
   3. Membentuk sikap dan rasa cinta kepedulian sosial dan tanggung jawab mahasiswa terhadap kemajuan masyarakat.
   4. Memberikan keterampilan kepada mahasiswa untuk melaksanakan program-program pengembangan dan pembangunan.
   5. Membina mahasiswa agar menjadi seorang inovator, motivator, dan *problem solver*.

b. Bagi Masyarakat
   1. Memperoleh bantuan pemikiran dan tenaga untuk merencanakan serta melaksanakan pengembangan masyarakat.
   2. Meningkatkan kemampuan berpikir, bersikap, dan bertindak dalam menyelesaikan permasalahan.
   3. Memperoleh pembahasan mengenai pembaharuan yang diperlukan dalam pemberdayaan daerah.
   4. Membentuk kader-kader pemberdayaan masyarakat.

c. Bagi Perguruan Tinggi
   1. Perguruan tinggi lebih terarah dalam mengembangkan ilmu dan pengetahuan, dengan adanya umpan balik sebagai hasil integrasi mahasiswa dengan masyarakat.
   2. Perguruan tinggi dapat menjalin kerjasama dengan instansi pemerintah atau lembaga lainnya dalam pengembangan IPTEKS.

2

PELAKSANAAN PROGRAM KERJA

2.1 Pelaksanaan dan Pencapaian Program Kerja[WU1]

Dalam melaksanakan Catur Dharma Perguruan Tinggi, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengadakan kegiatan KKN-Tangguh 2020 yang dilaksanakan di wilayah domisili masing-masing mahasiswa dan dilaksanakan selama sepuluh minggu. Kegiatan KKN ini dilakukan sejak 8 Agustus 2020 hingga 10 Oktober 2020. Dalam kegiatan KKN-Tangguh terdapat empat program kerja, yaitu sosialisasi dan penyuluhan dalam rangka pemahaman materi tertentu yang sesuai dengan aturan atau protokol kesehatan, pendampingan pendidikan dan keterampilan bagi pelajar atau pengajar secara online, pendampingan UMKM di lingkungan RT menuju layanan *customer* online atau *digital marketing*, dan pendampingan swasembada pangan dan pengelolaan sampah mandiri di lingkup rumah tangga.

No.	Nama Mahasiswa	Kegiatan
Program : Sosialisasi dan Penyuluhan dalam Rangka Pemahaman Materi Tertentu yang Sesuai dengan Aturan atau Protokol Kesehatan		
1.	M. Rizal Setiawan	Sosialisasi, penyuluhan, dan pembagian alat cuci tangan dan *hand sanitizer*.
2.	Fidela Michaela V. M. N. A.	Penanaman tanaman toga dan pembagian masker dan tempat untuk mencuci tangan.
Pendampingan Pendidikan dan Keterampilan Bagi Pelajar atau Pengajar secara Online		
1.	Islamaya Yasinta	Sosialisasi tentang pentingnya menggunakan protokol kesehatan, metode pembelajaran secara online, dan pengurangan tatap muka antar siswa dengan guru atau ustadzah.
2.	Widya Mayasari	Sosialiasasi manfaat dan dampak penggunaan media belajar online serta pendampingan belajar dan pemanfaatan media online dalam bimbingan belajar.

3.	Aditya Prima Yudha D. D.	Sosialisasi dan praktik pembelajaran kewirausahaan dan pemasaran produk secara online.
Pendampingan UMKM di Lingkungan RT Menuju Layanan *Customer* Online atau *Digital Marketing*		
1. 2. 3. 4. 5.	Moch. Ilyas Hidayat Miftahul Jannah Ronald Ahmad F. Andri Setiawan Riza Fatmawati	- Sosialisasi dan pelatihan penggunaan media sosial dan strategi untuk pemasaran online. - Pelatihan *branding* untuk logo dan kemasan produk. - Pembuatan akun di media sosial maupun *e-commerce*.
6.	Umniyah Addin	Sosialasasi dan *branding* pemasaran online, pembuatan akun di media sosial, serta pelatihan dan pendampingan penyusunan pembukuan secara sederhana.
7.	Ulung Prakoso	Pembuatan *pricelist* untuk melakukan pengecek-an harga barang, sosialisasi pemasaran online, pembuatan desain logo dan *banner*, serta pembuatan akun untuk pemasaran online.
8.	Nungky Yuilda F.	Sosialisasi pemasaran online, *branding* logo dan kemasan produk, serta pembuatan lokasi di Google Maps dan akun di media sosial.
9. 10.	Mochammad Arif Rahman Lefiani Larasati Putri	- Melakukan inovasi produk. - Menentukan strategi pemasaran online. - Membuat logo dan kemasan produk. - Membuat akun di media online.
Pendampingan Swasembada Pangan dan Pengelolaan Sampah Mandiri di Lingkup Rumah Tangga		
1.	Muhammad Firman	Pengumpulan dan pengolahan sampah plastik serta pembuatan dan *finishing ecobrick.*

Tabel 1.1 Ringkasan Kegiatan KKN-Tangguh Kelompok 14

2.1.1 Penyuluhan dan Pembagian Sabun Cuci Tangan dan *Hand Sanitizer*

Pelaksanaan KKN-Tangguh UMSIDA yang dilakukan di Ds. Ganggang Panjang RT 2 RW 1, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo dengan program kerja kesehatan yang kegiatannya difokuskan kepada remaja-remajanya. Alasannya karena menurut pelaksana, remaja adalah salah satu golongan yang paling bandel akan penerapan protokol kesehatan di masa pandemi Covid-19 seperti ini.

Adanya kegiatan sosialisasi, penyuluhan, dan pembagian alat cuci tangan dan *hand sanitizer* untuk para target KKN. Kegiatan ini memiliki

tujuan agar target lebih mengetahui apa saja dampak jika tidak mengikuti protokol kesehatan dan agar target lebih paham manfaat adanya protokol kesehatan, khususnya pemakaian masker dan rajin mencuci tangan agar lebih waspada dan lebih menjaga diri dari sisi kesehatan.

Selain itu, capaian dari kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA ini juga agar masyarakat, terutama target lebih mematuhi akan adanya protokol kesehatan demi menjaga kesehatan diri dan kesehatan orang-orang disekelilingnya, terutama keluarga. Karena di masa situasi seperti ini, imunitas harus lebih ditingkatkan lagi guna mencegah wabah Covid-19.

Gambar 2.1 Penyuluhan dan Pembagian Sabun Cuci Tangan

2.1.2 Pembudidayaan Tanaman Toga

Tanaman obat keluarga (TOGA) atau biasa disebut dengan apotek hidup adalah kegiatan budidaya tanaman obat di halaman rumah atau pekarangan sebagai antisipasi pencegahan maupun mengobati secara mandiri menggunakan tanaman obat yang ada. Sedangkan tanaman obat sendiri adalah tanaman yang sebagian atau seluruh tanamannya dimanfaatkan sebagai obat, bahan atau ramuan obat (Nugraha dan Wanda, 2015 : 58 – 62).

Gambar 2.2 Perawatan Tanaman Toga

Saya memanfaatkan lahan vasum agar menjadi bermanfaat dengan menanam tanaman toga. Tanaman toga sebagian dibeli di pasar bunga di Tanggangin dan sebagian dibibit sendiri.

Perjalanan ini saya pilih karena akhir-akhir ini masyarakat lebih memilih untuk meminum obat kimia guna menyembuhkan penyakit, padahal dibalik obat kimia terdapat efek samping. Dengan pengetahuan yang dirasa kurang, masyarakat tidak mengetahui bahwa tanaman disekitarnya dapat dimanfaatkan untuk menyembuhkan penyakit dan menjaga kesehatan badan. Di tengah perjalanan terdapat sedikit kendala, yaitu adanya warga yang memanfaatkan tanah vasum untuk kepentingan pribadi. Namun, saya meminta izin dan menyampaikan maksud untuk menanam tanaman toga yang bermanfaat untuk seluruh warga RT 08 dan akhirnya pak RT 08 ikut turun tangan dalam kegiatan ini agar kegiatan dan tujuan KKN ini mendapatkan hasil yang maksimal.

2.1.3 Edukasi Pembuatan Media Pembelajaran Online pada TPQ Al-Ikhlas

Dalam kegiatan KKN program kerja pendidikan yang saya kerjakan di TPQ Al-Ikhlas, saya merencanakan tujuan dan melaksanakan sesuai dengan keadaan yang ada pada TPQ Al-Ikhlas. Untuk tujuan pertama saya ialah saya berencana bersosialisasi tentang pentingnya menggunakan protokol kesehatan dan sebisa mungkin untuk mengurangi tatap muka antar siswa dengan guru atau ustadzah. Kegiatan belajar

mengajar ini yang pada mulanya berlangsung setiap hari (libur hanya hari Jumat) berubah menjadi Rabu dan Kamis untuk santri putri, dan Sabtu dan Ahad untuk santri putra. Kami berdiskusi dan membagi jadwal masuk para santri agar kegiatan belajar mengajar tetap berjalan dengan baik dan tetap dalam kondisi sehat, serta tetap memperhatikan anjuran pemerintah untuk menjaga jarak.

Rencana kedua saya ialah saya ingin memfasilitasi TPQ Al-Ikhlas dengan memberikan bantuan berupa alat-alat protokol kesehatan, yakni berupa sabun cair, *hand sanitizer*, masker kesehatan, dan cairan untuk mengepel atau mensterilkan ruangan, dengan harapan bahwa santri dan santriwati TPQ Al-Ikhlas mampu belajar dengan nyaman dan tetap dalam kondisi sehat dan jauh dari penyakit atau virus. Kemudian setelah saya menyerahkan bantuan berupa alat-alat protokol kesehatan ini, saya memberikan edukasi tentang pentingnya mencuci tangan secara teratur sebelum masuk TPQ dan ketika akan meninggalkan TPQ.

Gambar 2.3 Edukasi Pentingnya Selalu Mencuci Tangan Sebelum Masuk dan Ketika akan Meninggalkan TPQ

Rencana saya selanjutnya dan alhamdulillah sudah terealisasi ialah saya juga turun langsung membantu ustadzah untuk mengajar offline maupun online. Saya membantu mengajar offline yaitu setiap hari Sabtu dan Ahad sesuai dengan jadwal kegiatan KKN-Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Setiap saya berkunjung ke TPQ Al-Ikhlas, saya selalu mengingatkan kepada ustadzah maupun santri untuk selalu mengenakan masker dan selalu mencuci tangan sebelum dan sesudah meninggalkan TPQ Al-Ikhlas. Memang tak mudah membiasakan hal baik, namun seiring berjalannya waktu dan kebiasaan yang saya contohkan,

alhamdulillah perlahan ustadzah mengikuti anjuran dan saran saya mengenai pentingnya memakai masker dan cuci tangan. Selanjutnya, rencana dan tujuan saya ialah membantu untuk mengajar secara online, yaitu dengan mengirimkan materi berupa PowerPoint agar santri dan santriwati dapat tetap menerima ilmu meskipun jam belajar mereka secara tatap muka langsung menjadi berkurang.

Gambar 2.4 Kegiatan Pembelajaran di TPQ Al-Ikhlas

Selanjutnya saya berencana membantu melatih ustadzah untuk membuat materi dalam bentuk PowerPoint, namun mereka susah memahami karena mereka tidak terbiasa menggunakan aplikasi Microsoft PowerPoint untuk kegiatan belajar mengajar mereka. Namun dengan tetap semangat dan terus berusaha, saya mengajari mereka dan meraka pun pro-aktif ingin belajar bagaimana cara membuat PowerPoint demi pembelajaran yang lebih efektif selama masa pandemi.

2.1.4 Pendampingan Belajar dan Pemanfaatan Media Online dalam Bimbingan Belajar

Pelaksanaan program kerja diawali dengan perancangan program kegiatan pendampingan belajar dan pelatihan keterampilan belajar pada target sasaran. Program kegiatan yang dirancang ini akan disosialisasikan pada target sasaran pada pertemuan berikutnya. Bentuk rancangan ini disajikan dalam Microsoft PowerPoint, sehingga memudahkan pelaksana KKN dalam mempresentasikan program kegiatan pada target sasaran.

Selanjutnya kegiatan sosialisasi program kerja dalam KKN-Tangguh 2020 dipresentasikan pada target sasaran dengan menggunakan media gawai. Target sasaran mendapatkan penjelasan mengenai apa saja

yang akan dilakukan selama kegiatan pendampingan belajar dan pelatihan keterampilan dalam belajar secara online. Tujuan dari program kerja yang akan dilaksanakan supaya target sasaran mampu belajar dengan berbagai media online yang diterapkan oleh sekolah dan memahami dengan seksama materi pembelajaran, sehingga tidak merasa kesulitan dan malas untuk belajar dari rumah.

Pembelajaran jarak jauh membuat target sasaran merasa kesulitan belajar karena keterbatasan keterampilan menggunakan media online dan kesulitan dalam memahami materi karena dirasa kurang jelas dan terlalu cepat saat guru menyampaikan materi. Begitu juga mengenai tugas yang diberikan kurang jelas dan terlalu sulit bagi target sasaran untuk dikerjakan. Maka dari itu, dengan kehadiran kakak-kakak pelaksana KKN-Tangguh 2020 ini diharapkan target dapat terbantu kesulitan belajar yang dialaminya.

Kegiatan awal yang dilakukan terhadap target sasaran Ramadhani Fitri Riyadi yang merupakan siswi SMP ialah mengenalkan terlebih dahulu berbagai media belajar online. Pengenalan media pembelajaran online dilaksanakan dengan menjelaskan poster sederhana yang telah dipersiapkan sebelumnya. Media belajar online untuk melakukan pertemuan dengan tatap muka antara guru dengan murid dapat dilakukan dengan aplikasi Zoom maupun Google Meet. Kemudian untuk memberikan atau membagikan video untuk pembelajaran dapat memalui media sosial seperti YouTube, WhatsApp, maupun Instagram. Selain itu, guru dapat melakukan diskusi dan pembagian tugas melalui Grup WhatsApp dan Google Classroom

Gambar 2.5 Pengenalan Media Pembelajaran Online

Selanjutnya, selain menjelaskan macam-macam media belajar online, target sasaran juga mendapat penyuluhan mengenai manfaat dan dampak dari penggunaan media belajar online. Penyuluhan ini dilakukan secara verbal dan teknis. Maksud penyuluhan secara teknis ialah mempraktikkan penggunaan dari media belajar online yang diterapkan oleh sekolah, seperti penggunaan Google Meet dan Google Classroom. Target diajarkan cara mengirimkan video, mengirimkan tugas dalam bentuk file, cara bergabung diskusi dengan Google Meet, dan keterampilan penggunaaan aplikasi online lainnya untuk belajar dari rumah.

Dampak dari pembelajaran secara online dapat dilihat dari kesehatan maupun psikis. Dampak kesehatan ialah membuat mata lelah apabila menggunakan media belajar terlalu lama dan terlalu dekat dengan mata. Sebaiknya jarak untuk menggunakan gawai maupun laptop jangan terlalu dekat dan di tempat yang pencahayaannya cukup serta memberikan waktu istirahat untuk mata agar tidak terlalu lelah. Selanjutnya efek psikis yang timbul dari belajar menggunakan media online adalah rasa malas dan lebih cenderung memanfaatkan untuk hal lainnya, yaitu bermain *game* dan *chat* online yang tidak perlu. Maka untuk mengatasinya, target sasaran diberikan motivasi untuk menggunakan media belajar online secara baik dan wajar.

Kegiatan selanjutnya yaitu memberikan pendampingan belajar dengan menggunakan trik cepat dalam memahami materi belajar matematika dan fisika yang disajikan melalui video pembelajaran dan materi yang dibagikan oleh guru di Google Classroom. Pelaksana KKN-Tangguh 2020 mendampingi target sasaran belajar memahami materi matematika, yaitu relasi dan fungsi yang dibagikan oleh guru melalui Google Classroom. Target juga diajarkan untuk mencari materi tambahan guna lebih memahami apa yang telah ia pelajari. Mencari materi tambahan dilakukan dengan *searching* di Google dan di website pendidikan lainnya. Selain itu, untuk memahami materi fisika tentang gaya dan gerak yang disajikan melalui video pembelajaran YouTube, perlu untuk mendengarkan dan menyimak secara seksama. Mendengar dan menyimak secara seksama membuat informasi yang didapat juga tidak banyak kekeliruan, sehingga dapat memahamkan pengguna.

Selanjutnya kegiatan dari pelaksana KKN-Tangguh 2020 adalah membuat bimbingan belajar online. Bimbingan belajar online ini diharapkan setelah KKN berakhir masih dapat terus digunakan untuk membantu siswa yang kesulitan memahami materi belajar yang dijelaskan oleh guru sekolah. Bimbingan belajar online memanfaatkan Google Classroom, Google Meet, dan aplikasi WhatsApp untuk melakukan tanya jawab. Pada kegiatan ini tidak semata hanya membentuk bimbingan belajar secara online saja, namun juga mengajarkan penggunaan secara teknisnya pada target sasaran.

Akhir kegiatan pelaksanaan pendampingan belajar untuk target pertama ini adalah melakukan evaluasi atas pencapaian kegiatan, pemecahan masalah yang terjadi selama pendampingan dan perubahan tingkah laku positif dalam belajar. Pencapaian kegiatan pendampingan meliputi sosialisasi, penyuluhan, dan pelatihan teknis menggunaan media online untuk belajar, pendampingan dalam memahami materi belajar, serta membuat bimbingan belajar online terbukti pada gambar-gambar dibawah ini.

Gambar 2.6 Pendampingan Belajar pada Target Sasaran Pertama

Target sasaran telah dapat menggunakan media belajar online dengan lancar dan benar, serta dapat lebih memahami materi belajar setalah adanya pendampingan yang telah diberikan oleh pelaksana KKN-Tangguh UMSIDA 2020. Target sasaran merasa lebih bersemangat dalam belajar dan aktif dalam bertanya jawab ketika berdiskusi. Target sasaran juga merasa lebih mudah dalam mengerjakan soal-soal latihan yang diberikan oleh guru sekolah.

Selanjutnya kegiatan pendampingan belajar diberikan pada target sasaran kedua, yaitu Arlan dan Adrian yang merupakan siswa SD. Pendampingan belajar lebih difokuskan pada pemahaman materi belajar dan dukungan dalam belajar. Kegiatan awal dilakukan seperti pada target sasaran pertama, yaitu sosialisasi teknis pemanfaatan media belajar online yang dijalankan oleh sekolah. Sekolah dari kedua siswa tersebut dalam melakukan pembelajaran jarak jauh lebih banyak dengan pemberian tugas mengerjakan Lembar Kerja Siswa (LKS) dan beberapa kali memberikan video pembelajaran yang dikirim melalui grup WhatsApp.

Belajar dari rumah dengan mengisi LKS dan buku paket saja yang kemudian sesekali diberikan video pembelajaran, membuat kedua siswa ini kesulitan memahami materi. Kedua siswa ini cenderung lebih suka bermain dengan gawai daripada belajar. Untuk itu pelaksana KKN melakukan sosialisasi dan penyuluhan teknis tentang penggunaan gawai dengan tepat untuk belajar.

Selanjutnya, target sasaran diberikan motivasi agar lebih semangat dalam belajar. Mengajak siswa untuk disiplinkan diri tentunya terasa sulit karena siswa ini masih sangat suka bermain daripada belajar saat di rumah. Kolaborasi dengan orang tua diperlukan selain mendukung untuk semangat belajar, target sasaran diajarkan untuk disiplin waktu, kapan waktunya belajar dan kapan waktunya bermain saat di rumah. Hal ini diberikan sebagai pengetahuan pada target sasaran untuk dapat mencapai cita-citanya kelak.

Kegiatan selanjutnya yaitu memberikan pendampingan belajar untuk memahami materi belajar tematik dan trik untuk mengerjakan tugas dengan cepat dan benar. Materi yang menjadi pendampingan belajar adalah penjumlahan dan pengurangan bersusun panjang, mengenal benda hidup dan tak hidup, serta membandingkan benda. Materi di atas dirasa target sasaran sulit karena ingin diajari secara langsung agar lebih mengerti. Untuk itu kakak pendamping mengajarkan cara mengerjakan soal-soal mengenai materi tersebut dan membelajarkan cara memahami materi dari video pembelajaran.

Gambar 2.7 Pendampingan Belajar pada Target Sasaran Kedua

Kegiatan terakhir yang dilakukan yaitu evaluasi pendampingan belajar pada target sasaran kedua. Pencapaian dari kegiatan pendampingan belajar ini adalah terjadi sedikit perubahan perilaku positif dalam belajar dan pemahaman materi yang sedikit meningkat. Hal ini dibuktikan dengan foto berikut.

Setelah adanya pendampingan belajar, target sasaran sedikit lebih bersemangat dalam belajar dan mengerjakan tugas yang diberikan oleh guru sekolah. Target sasaran mulai mengerti mana waktu untuk belajar dan mana waktu untuk bermain. Materi pembelajaran yang sulit terasa lebih sedikit mudah untuk dipahami dan berharap selanjutnya dapat bertanya jika ada kesulitan lagi dalam belajar.

2.1.5 Pentingnya Pengetahuan Kewirausaahan bagi Pelajar

Mengapa kewirausahaan penting bagi pelajar dalam era globalisasi saat ini? Karena adanya persaingan hidup yang semakin ketat dan penuh kompetisi. Oleh karena itu, kita harus melatih pelajar agar kreatif dan memiliki inovasi-inovasi terbaru. Sehingga perlu untuk menjadikan keterampilan pelajar dan pengembangan potensi-potensi yang ada dalam lingkungan. Dalam membuat suatu karya wirausaha tidak hanya menggunakan teori-teori yang ada, namun juga juga diajarkan praktik di lapangan karena jika kita mengajari hanya teori saja, target akan menjadi kurang memahaminya. Karena zaman sekarang, jika menggunakan tema belajar yang hanya teori akan menyebabkan kurang pahamnya target dan dalam hal ini juga bisa melatih kedisiplinan pelajar.

Gambar 2.8 Sosialisasi Kewirausahaan bagi Pelajar

2.1.6 Pengoperasian *E-Commerce*

Pada masa saat ini untuk berwirausaha sangat sulit karena efek dari pandemi Covid-19 yang ada di Indonesia, dimana semua kegiatan dilakukan di rumah. Jadi untuk masyarakat atau konsumen dilarang keluar rumah karena adanya pandemi ini. Maka dari itu, saya sebagai peserta KKN-Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo membantu warga sekitar untuk mengembangkan usahanya agar kembali seperti sediakala sebelum adanya pandemi ini dan untuk membantu warga yang terkena dampak dari pandemi. Saya membantu untuk melakukan pemasaran produk dengan menggunakan *e-commerce*.

Dimana program kerja Usaha Mikro Kecil dan Menengah di desa saya ini, tepatnya di dusun Pekojo Tunggalpager yang pemiliknya bernama Arifin dengan usahanya yang belum dikenal di dunia maya atau media sosial, maka saya berinisiatif untuk menjualkan produknya ke *e-commerce* agar dapat menambah penghasilan dan agar dapat merambah pasar di seluruh Indonesia. Jadi, disini saya sebagai peserta KKN-Tangguh UMSIDA 2020 memberikan pengarahaan kepada pemilik usaha plat nomor agar bisa berjualan di *e-comerce*. Untuk kegiatan KKN dimulai dari pembuatan *sticker* atau kartu nama sebagai media promosi online maupun offline, kemudian mengambil foto produk yang akan dipasarkan, serta membuat akun *e-comerce* sebagai media pemasaran.

Pada pertemuan pertama, saya dan target melakukan diskusi dimana kegiatan KKN ini akan dilaksanakan dengan mengambil dari

UMKM milik target yang akan dibuat menjadi target sasaran KKN-Tangguh UMSIDA 2020 dengan mengambil tema pemberdayaan masyarakat sekitar. Dari sini saya dan target merancang dan berdiskusi tentang alur kegiatan selama 2 bulan kedepan di tempat usaha target yang akan saya bantu untuk berjualan dengan bantuan media sosial yang ada. Kegiatan selanjutnya yaitu pengambilan sampel produk yang akan dipasarkan di media sosial untuk mempromosikan di media pemasaran secara online agar masyarakat luas bisa mengetahui apa saja produk yang akan kita pasarkan di media online. Maka dari itu, kita harus mengambil contoh produk sebagus mungkin agar kunsumen tertarik untuk membeli produk yang kita jual. Selanjutnya, pembuatan *sticker* atau kartu nama sebagai identitas untuk berjualan. Karena target sasaran kita tidak berfokus pada pemasaran online saja, namun juga berfokus pada pemasaran secara offline dengan menggunakan *sticker* atau kartu nama yang dibagikan kepada konsumen. Maka dari itu, untuk *sticker* atau kartu nama juga bisa order lewat online dengan menggunakan *e-commerce* yang tertera pada *sticker* dan kartu nama tersebut yang sudah kita sebarkan.

Gambar 2.9 Pengambilan Foto Produk

Untuk kegiatan selanjutnya pembuatan akun media *e-commerce* untuk promosi di media e-*commerce*. Produk yang dijual dapat dilihat di media sosial dan *e-commerce* yang sudah kita daftarkan agar masyarakat dapat dengan mudah untuk mengakses dan tidak perlu keluar rumah untuk membeli produknya. Setelah saya dan target sudah melakukan pembuatan akun, maka saya dan target berdiskusi atau memberi tahu kepada target sasaran, bagaimana cara berjualan online dan bagaimana cara mengoperasikan akun e-*commerce* yang sudah dibuat, sekaligus

melakukan pemantauan apakah ada order yang masuk dari akun media sosial dan *e-commerce* yang sudah dibuat.

Gambar 2.10 Sosialisasi Penggunaan dan Pemantauan *E-Commerce*

2.1.7 Pendampingan dan Pelatihan UMKM Pembuatan Masker Kain

UMKM merupakan usaha yang bersifat padat karya, tidak membutuhkan persyaratan tertentu seperti tingkat pendidikan, keahlian (keterampilan) pekerja, dan penggunaan modal usaha relatif sedikit serta teknologi yang digunakan cenderung sederhana. Menurut Ananda (2017:120), UMKM menjadi wadah yang baik bagi penciptaan lapangan pekerjaan yang produktif. Memberikan pelatihan kepada masyarakat sehingga masyarakat desapun diberi keterampilan dengan harapan keterampilan tersebut menjadi sebuah usaha kreatif yang memberi manfaat bagi perekonomian keluarga dan masyarakat desa.

Perjalanan membuat pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain mulai dari proses awal hingga akhir, yaitu proses edukasi mengenai peluang bisnis masker, pembelian alat dan bahan yang digunakan, pembuatan masker hingga pemasaran. Karena pada masa pandemi Covid-19 ini, masker sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Kami membuat pelatihan ini dikarenakan keadaan ekonomi di masa sekarang juga tergolong sulit, banyak sekali pekerja yang dikeluarkan, salah satunya warga yang ada di Dsn. Lemahputih.

Gambar 2.11 Kegiatan Pendampingan dan Pelatihan UMKM Pembuatan Masker Kain

Awalnya ada sedikit kesulitan dalam pembuatan masker kainnya, namun setelah dilatih terus-menerus akan menjadi terbiasa dalam membuatnya. Kami juga mengajari membuat masker dengan filter. Dimana filternya nanti yaitu berupa tisu yang dimasukkan di dalam masker. Setelah pelatihan pembuatan masker selesai, dilanjutkan dengan pembuatan *branding* masker. Tujuan dari pembuatan *brand* masker ini, yaitu agar produk yang dihasilkan dapat dikenal oleh masyarakat luas. Kami juga memberikan pelatihan membuat desain yang berisi *quotes* mengenai ajakan untuk memakai masker.

Gambar 2.12 Hasil Produk KKN Dsn. Lemahputih (Masker dan Konektor Masker)

Untuk tahap pemasaran, kami memberikan pelatihan mengenai cara membuat desain menarik untuk *feeds* media sosial, misalnya

Instagram. Tujuannya untuk memberikan daya tarik tersendiri bagi calon pembeli yang ingin membeli. Pelatihan pemasaran pun juga dilakukan yaitu melalui media online, seperti Instagram maupun *marketplace*, salah satunya Shopee. Dengan adanya kegiatan tersebut, warga yang terdampak covid dapat terbantu dan bisa memberikan penghasilan tambahan. Selama KKN berlangsung, sudah ada beberapa customer yang order masker produk kami, karena kami menjualnya dengan harga miring namun kualitas tidak kalah dengan yang lain.

2.1.8 Pendampingan dan Pelatihan UMKM Aneka Kue dan Minuman Rempah Menuju Pemasaran Online serta Pendampingan Pembukuan Keuangan

Pada era saat ini, Indonesia memiliki berbagai jenis perusahaan, mulai dari perusahaan yang kecil hingga perusahaan yang besar atau perusahaan yang *go public*. Salah satu jenis perusahaan yang menunjang perekonomian Indonesia ialah Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah yang disingkat dengan UMKM. Menurut Lestari dan Arni (2020 : 40), UMKM ialah suatu bentuk usaha kreatif yang dimiliki oleh individu maupun badan usaha yang ruang lingkupnya bergerak di bidang perdagangan dengan karakteristik yang berbeda antara satu dengan yang lainnya.

Saat pandemi Covid-19 ini, banyak sekali yang merasakan dampaknya, tak terkecuali UMKM. Banyaknya pengangguran dan pemasukan yang berkurang dari konsumen menyebabkan UMKM mengalami kecenderungan pendapatan atau omset yang menurun. Para pelaku UMKM harus segera memikirkan strategi apa yang perlu diambil agar usaha mereka tidak sampai gulung tikar. Salah satu cara terbaik di saat pandemi Covid-19 yaitu dengan melakukan penjualan secara online melalui media sosial maupun *marketplace*. Tidak seluruh pelaku usaha mengerti mengenai media sosial, baik dari cara penggunaannya maupun inovasi yang perlu dilakukan dalam pemasaran online. Untuk itu, diperlukan adanya pendampingan dan pelatihan mengenai pemasaran online bagi pelaku usaha, terutama pihak UMKM.

Pendampingan dan pelatihan dilakukan mulai minggu kedua pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN). Kegiatan sosialisasi yang pertama yaitu sosialisi strategi bisnis di era adaptasi kebiasaan baru, sosialisasi

strategi pemasaran secara online, dan sosialisasi fitur-fitur yang ada dalam WhatsApp Bisnis. Di minggu selanjutnya, dilakukan sosialisasi inovasi dan eksistensi UMKM di masa adaptasi kebiasaan baru, sosialisasi komunikasi pemasaran dan cara agar UMKM dapat bertahan di masa adaptasi kebiasaan baru, serta sosialisasi disiplin protokol kesehatan yang harus diterapkan oleh pemilik UMKM.

Selain kegiatan sosialisasi juga diperlukan adanya *re-branding* untuk logo dan kemasan produk. Hal ini perlu dilakukan agar lebih menarik minat konsumen untuk membeli produk yang dijual. Proses pembuatan logo dan kemasan produk ini memerlukan waktu empat kali tatap muka dengan pemilik UMKM. Logo dibuat berdasarkan jenis produk yang dijual, misal produk kue, produk sinom rempah, dan *cookies*. Namun, ketiga logo tersebut memiliki benang merah yang sama, dan memiliki logo utama seperti pada gambar 2.11. Untuk kemasan produk akan dibuat lebih cantik dan menarik, terutama untuk pesanan *wedding*. Dapur Cah Ayu, itulah *brand* yang dibuat. Pemilik selalu berusaha untuk memperhatikan kualitas produknya agar selalu mendapatkan kepercayaan dari para pelanggan dan konsumen-konsumen barunya. Oleh karena itu, suatu usaha memerlukan pengemasan yang menarik, rasa yang berkualitas, dan kepercayaan dari konsumen untuk dapat mempertahankan usaha yang dijalankan.

Gambar 2.13 Logo Utama Dapur Cah Ayu

Kegiatan yang tak kalah pentingnya adalah pembuatan akun media sosial yang digunakan sebagai sarana untuk memasarkan produk yang dijual oleh pemilik usaha. Akun media sosial yang digunakan ialah

Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Kami berusaha selalu *update* mengenai produk-produk yang kami jual di media sosial. Peranan media sosial sangatlah penting untuk menunjang dunia pemasaran online karena dari sanalah kita bisa memasarkan barang dagangan kita dan tidak terbatas siapa dan di mana saja konsumen yang akan membeli. Selama kegiatan KKN berlangsung, mulai banyak orderan yang diterima oleh pemilik usaha dan pemilik usaha sangat bersyukur adanya peningkatan penjualan dan peningkatan pendapatan sekitar 30% sampai 40%.

Gambar 2.14 Beberapa Foto Produk Dapur Cah Ayu

Setiap pemilik usaha harus mengetahui dan memahami cara pembuatan laporan keuangan yang baik. Tujuan dari laporan keuangan adalah untuk mengetahui bagaimana perkembangan bisnis di masa yang akan datang. Sebagian besar pengusaha memiliki anggapan bahwa pembuatan pembukuan keuangan merupakan sesuatu yang rumit dan susah. Namun, apabila hal ini tetap bertahan akan memungkinkan suatu usaha mengalami kebangkrutan karena tidak ada pemisah antara uang pribadi dengan uang untuk usaha. Pembukuan keuangan memiliki manfaat, yaitu melindungi uang bisnis yang dikelola, mengontrol ke mana uang akan dibelanjakan, menganalisis sumber pendapatan, mengetahui perkembangan usaha yang dikelola, meningkatkan kepercayaan investor, merencanakan perputaran kas, mengetahui perubahan aset milik perusahaan, mengetahui jenis aset yang dimiliki, mengetahui pertumbuhan ekonomi secara berkala, mengetahui jenis modal yang dimiliki, dan mengetahui jenis utang yang dimiliki (Nurhayati, 2015:13).

Pembukuan yang sederhana untuk pelaku UMKM atau pelaku usaha baru, bisa menggunakan buku catatan pemasukan, buku catatan pengeluaran, buku kas, buku stok barang, buku investasi barang, dan buku laba rugi. Menurut Nurhayati (2015:14), dalam menyusun laporan keuangan agar rapi dan terstruktur diperlukan beberapa trik, yaitu mencatat setiap transaksi keuangan, menyimpan bukti transaksi dan membuat arsipnya, dan menghitung biaya penyusutan aset tetap. Proses sosialisasi pembukuan sederhana ini dilakukan selama tiga kali pertemuan serta satu kali pertemuan untuk membuat dan mencetak buku laporan keuangan yang kemudian buku laporan keuangan tersebut diberikan kepada pemilik UKM Dapur Cah Ayu.

Gambar 2.15 Pembuatan dan Pengemasan Produk Sinom Rempah serta Penyerahan Buku Laporan Keuangan kepada Pemilik UKM

2.1.9 Pemanfaatan *E-Commerce* untuk Pelaku Bisnis

Di era persaingan pasar global saat ini, teknologi informasi bergerak sangat cepat, sehingga pelaku bisnis wajib untuk memanfaatkan kemajuan teknologi tersebut agar dapat memenangkan persaingan. Melalui *e-commerce,* membuka peluang bagi usaha kecil dan menengah untuk memasarkan dan menumbuhkan jaringan usaha diseluruh *marketplace*. Untuk itu, pelaku usaha kecil dan menengah menjadi bagian dari teknologi internet. Jika mereka tidak mengikuti perkembangan teknologi maka akan tertinggal informasinya dan kalah dalam persaingan.

Gambar 2.16 Pembuatan Akun *E-Commerce*

Selama kegiatan berlangsung, saya memulai dari cara mengenalkan *e-commerce* ke target saya. Terdapat sedikit kendala saat pertama memulai kegiatan ini, dikarenakan minimnya pengetahuan tentang *e-commerce* dan seiring berjalannya pendampingan, target saya akhirnya mulai memahami *e-commerce* dengan benar dan sudah mulai paham cara melakukan transaksi dalam *marketplace* tersebut.

2.1.10Berbisnis Jasa Cuci Sepatu (shoestu.id)

Dalam kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) kali ini sangat berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, karena di tahun ini kita sedang mengalami masa pandemi yaitu wabah virus corona atau COVID-19. Pada KKN kali ini mahasiswa diharuskan melakukan kegiatan di daerah domisili masing-masing. Dengan sangat memperhatikan peraturan protokol kesehatan.

Dalam pendampingan KKN kali ini saya memulai kegiatan dengan melakukan observasi untuk rencana yang akan saya lakukan pada target KKN saya. Kemudian saya meminta persetujuan kepada target untuk saya ajak berkolaborasi agar target bisa mendapat *income*. Setelah target menyetujui, kemudian saya memaparkan apa saja rencana dan tujuan yang akan kami lakukan bersama yaitu membuka jasa cuci sepatu dan jasa cuci sepatu itu kami beri nama “shoestu.id”.

Gambar 2.17 Observasi dan Persetujuan untuk Kolaborasi dalam Mendapatkan *Income*

Untuk awal kegiatan kami menyediakan alat-alat yang dibutuhkan, seperti shoe cleaner, handuk microfiber, sikat pembersih sepatu, dan parfum sepatu. Kemudian saya mengajari bagaimana cara mencuci sepatu dengan baik dan benar agar sepatu tetap dalam kondisi seperti baru.

Kemudian pada minggu selanjutnya saya mendesain logo yang cocok untuk "shoestu.id". Lalu saya mulai dengan membuat akun media sosial berupa Instagram. Langkah selanjutnya saya mengisi *feeds* Instagram produk jasa "shoestu.id" dengan poster yang telah saya buat sebelumnya sebagai media promosi. Untuk mengenalkan produk jasa, saya juga melakukan promosi melalui story WhatsApp dan kami posting secara rutin agar lebih dikenal teman-teman terdekat.

Setelah produk jasa kami mulai dikenal di masyarakat kami mulai menerima order cuci sepatu, untuk beberapa kali order pertama, saya menemani target untuk melakukan cuci sepatu hingga target dapat melakukan pencucian sepatu dengan benar secara mandiri. Setelah memantau proses kegiatan, saya merasa target sudah mahir sehingga saya mempercayakan produk yang telah kami buat kepada target.

Gambar 2.18 Pengerjaan dari Order Cuci Sepatu

2.1.11*Re-branding* Produk dan Pemasaran Online

Re-branding adalah suatu upaya atau usaha yang dilakukan oleh perusahaan atau lembaga untuk merubah total atau memperbarui sebuah *brand* yang telah ada agar menjadi lebih baik, dengan tidak mengabaikan tujuan awal perusahaan. Untuk menciptakan *brand* sebuah perusahaan dalam hal ini ialah logo, tidaklah mudah. Ada dua komponen penting yang perlu dipertimbangkan, yakni tampilan dan bahasa. Tampilan berhubungan dengan logo bisnis atau produk. Aspek yang kedua sama pentingnya membuat *brand* ialah bahasanya atau tata cara megungkapkannya. Hal ini sering dijelaskan sebagai *tagline* atau cara memposisikan pernyataan. Hal ini digunakan untuk meyakinkan konsistensi dan kelanjutan dari kedua hal, yaitu penampilan dan bahasa yang menggambarkan perusahaan yang sekarang kepada pelanggan.

Pada awalnya, produk yang berada di warung Bismillah ini tidak mempunyai kemasan yang khusus, hanya menggunakan plastik biasa dan kotak biasa, tanpa adanya logo atau keterangan produk itu sendiri. Dengan adanya kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA, kelompok 14 membantu dan mendampingi setiap proses *re-branding* produk minuman kemasan dan makanan kemasan. Kami dari kelompok 14 membuatkan sebuah *sticker* untuk diletakkan pada kemasan tersebut, seperti gambar di bawah ini.

Gambar 2.19 Proses *Re-branding* Produk Kemasan pada Warung Bismillah dan Hasil Jadi

Dengan adanya sebuah identitas pada kemasan, memudahkan kepada pelanggan untuk mengetahui *brand* mana yang akan dibeli. Karena sebuah identitas pada suatu produk kemasan sangat dibutuhkan, apalagi pada usaha yang baru dimulai. Harus semenarik mungkin agar menarik para pelanggan.

Selain *re-branding* produk kemasan pada warung Bismillah, kami kelompok 14 juga membantu pada sektor pemasaran online, karena pada era sekarang sangat membahayakan untuk berinteraksi di luar rumah karena adanya wabah virus corona. Sehingga memudahkan para pelanggan yang ingin memesan secara online. Beberapa fitur online sudah bisa diakses seperti Instagram, GrabFood dan WhatsApp. Selain pemasaran online, kami juga membantu warung Bismillah pada sektor pemasaran offline, seperti memberi *banner* pada warung Bismillah dengan desain semenarik mungkin, guna menarik pelanggan yang ada di sekitar. Berikut gambar banner yang sudah diletakkan pada warung Bismillah.

Gambar 2.20 Pemasangan *Banner* Warung Bismillah

2.1.12*Social Media* di Masa Pandemi

Dalam kegiatan pengenalan *social media*, harus dapat dimanfaatkan oleh masyarakat umum, khususnya untuk pengusaha dan itu harus dipelajari sebaik mungkin bagaimana cara memanfaatkan *social media* di waktu pandemi seperti sekarang. Saya sebagai anggota KKN-Tangguh UMSIDA K-14 melakukan pendampingan untuk memberikan informasi dan cara memanfaatkan *social media* sebaik mungkin dan mudah dipahami oleh target.

Gambar 2.21 Kegiatan Pengenalan *Social Media* ke Target

Selama kegiatan pendampingan ini, saya mulai dari cara mempromosikan dan cara memasarkan produk melalui *social media*. Awalnya saya mengalami kesulitan waktu melakukan pendampingan bersama target dikarenakan minimnya pengetahuan tentang *social media*. Selang beberapa minggu pendampingan, saya mengedukasi target dengan mengenalkan cara memanfaatkan *social media*.

Setelah itu, saya terkendala dengan faktor usia di mana target sudah berkurang daya ingatnya, sehingga membuat saya kesulitan mengedukasi tentang *social media* ke target. Namun, saya tidak ambil pusing lagi dengan kendala tersebut dan saya melakukan pendampingan langsung ke target dengan memasarkan produk melalui *social media*, seperti WhatsAap, Instagram, Facebook, dll. yang bisa menarik minat pelanggan. Kemudian saya memantau perkembangan usaha target setelah melakukan pemasaran online dan alhamdulillah selang beberapa hari dagangan target sudah banyak palanggannya.

Setelah melakukan pemasaran online, minat pembeli meningkat dalam beberapa hari. Kerja sama antara target pengusaha dan mahasiswa KKN membuahkan hasil yang sangat memuaskan. Dan selama terjadi peningkatan, saya selalu memantau setiap hari dan mendata dari hasil penjualan setelah melakukan pemasaran online.

Gambar 2.22 Sesudah Melakukan Kegiatan Pemasaran Online

2.1.13Pentingnya Inovasi Produk

Pentingnya membangun *branding* bagi pelaku UMKM dengan pemasaran secara online ini karena merek atau *brand* adalah identitas yang menempel dan memiliki arti tersendiri dimata konsumen. Merek atau *brand* akan mempengaruhi perilaku konsumen dalam membeli. Itu sebabnya *brand* sangat penting bagi para wirausaha, khususnya bagi mereka yang baru saja merintis usaha. Ketika kita baru memulai berwirausaha, salah satu fokus yang terpenting adalah bagaimana caranya mendapatkan konsumen. Penggunaan media sosial untuk meningkatkn *branding* dan penjualan online sudah tidak dapat dipungkiri. Sebab mayoritas penduuduk Indonesia saat ini merupakan pegguna aktif media

sosial. Alasan lainnnya adalah efektivitas pemasaran. Ada banyak strategi dalam memenangkan pertarungan di pasar online yang nantinya dapat membantu usaha kecil ataupun besar untuk meningkatkan penjualan melalui media sosial.

Gambar 2.23 Sosialisasi Pentingnya Membangun *Branding* untuk UMKM

Setelah melakukan sosialisasi, saya dan target membahas tentang desain logo yang tujuannya untuk melakukan *branding* dan memasarkan produk tersebut agar diterima masyarakat luas. Sejatinya, fungsi logo pada perusahaan sebagai simbol pengingat produk bagi konsumen. Penggunaan sebuah logo pada produk atau kemasan produk akan membantu konsumen mengingat produk dengan lebih mudah. Logo yang baik mampu mempengaruhi calon konsumen dengan waktu yang singkat. Salah satunya konsumen cukup dengan melihat logo tersebut secara langsung akan menghubungkan dengan suatu produk.

Gambar 2.24 Desain Logo untuk Produk

Selama kegiatan KKN ini, saya mendiskusikan sekaligus mampraktikkan bagaimana melakukan pemasaran secara online. Karena

konsumen yang didapatkan dari media online ini jauh lebih besar daripada yang didapatkan secara offline. Dengan menggunakan pemasaran online, UMKM dapat menjangkau konsumen-konsumen dengan cara yang hemat dan terkontrol. Pemasaran secara online ini melalui media, seperti WhatsApp, Instagram, dan Facebook. Karena usia target cukup muda, maka tidak terlalu sulit bagi saya untuk menjelaskan dan mempraktikkan bagaimana caranya melakukan pemasaran lewat media online. Target juga memahami sekaligus dapat mempraktikkannya sendiri walaupun terkadang ada yang kurang dipahami. Setelah beberapa minggu saya menjalankan program KKN sekaligus pendampingan dengan target sasaran, akhirnya target sudah mendapatkan beberapa konsumen. Selain itu, saya dan target melakukan sedikit inovasi, yaitu dengan lebih memberi topping dan memberi banyak varian rasa pada donat. Kemudian konsumen banyak yang menyukainya dan alhamdulillah lebih banyak kosumen yang ingin mencoba donat Ibu Cici ini.

Gambar 2.25 Produk yang Diperdagangkan

2.1.14Inovasi Produk Kerudung

Memiliki produk di bidang *fashion* harus pandai-pandai untuk membuat sebuah inovasi atau model terbaru agar produk tidak tertinggal zaman. Selain itu, perlu diimbangi dengan produsen produk yang harus pintar dalam melihat model jenis yang bagaimana yang akan menjadi *trend* dan produksi dituntut untuk bisa membuat produk menjadi lebih bagus dan berkualitas agar mampu menarik *costumer* untuk membelinya.

Untuk membuat produk menjadi lebih bagus dan berkualitas, dibutuhkan proses yang panjang dan detail, dimulai proses pemilihan bahan kain dan benang, proses pemotongan kain, penjahitan, hingga

pengemasan. Setiap proses harus diikuti dengan tetap memperhatikan kualitas agar menjadi sebuah produk yang unggul dalam kualitas.

Gambar 2.26 Produk Kerudung

2.1.15Pembuatan Inovasi Produk dan Pembuatan Logo

Perkembangan teknologi sekarang ini bisa menjadi faktor pendorong kemajuan industri. Tidak hanya industri berat, tetapi industri makanan dan minuman terus mengalami kemajuan, seperti makanan instan yang sekarang menjadi industri yang dapat menopang perekonomian bangsa. Keadaan ini menjadikan usaha makanan siap saji makin banyak bermunculan, sehingga terjadi persaingan bisnis yang lebih kompetitif. Perusahaan yang memiliki keunggulan kompetitif harus memberikan kreativitas pada produknya secara rutin. Selain kreativitas, inovasi produk juga mempunyai peranan yang vital dalam menciptakan keutamaan di pasar. Seorang wirausaha menciptakan inovasi produk sesuatu keharusan untuk memenangkan persaingan dengan produk yang berkualitas dan keinginan konsumen yang tidak pasti (Bunga Aditi, 2017). Dengan melakukan inovasi, diharapkan ada sesuatu yang terkini serta tidak sama dari produk kompetitor. Konsumen dalam memilih sesuatu yang akan dikonsumsi tidak hanya melihat pada nilai dan fungsi, tapi juga melihat bagaimana produk tersebut bisa memberikan nilai tambah. Oleh sebab itu, pentingnya inovasi terhadap produk yang nantinya akan dijual menjadikan saya bersama terget mencoba untuk membuat inovasi produk kripik usus, baik dari segi rasa dan kemasan agar terlihat lebih menarik dan banyak disukai oleh konsumen, baik itu anak-anak, anak muda, serta orang tua juga dapat menikmati produk ini.

Gambar 2.27 Pembuatan Logo serta Pemberian Varian Rasa dan Pengemasan

2.1.16*Ecobrick*

Sampah plastik menjadi salah satu masalah yang cukup berarti apabila terus menerus dibiarkan. Kurangnya kesadaran masyarakat tentang pentingnya menjaga lingkungan dan ekosistem lingkungan yang membuat masyarakat banyak membuang sampah sembarangan, bahkan membuang sampah ke sungai. Maka dari itu, saya berinisiatif membantu masyarakat untuk berkreasi dalam mengolah sampah agar menjadi barang yang bisa dipakai kembali. Disini sampah yang saya gunakan adalah sampah plastik saja. Sistem yang dipakai disini adalah sistem pengolahan sampah secara *ecobrick*. Dengan begitu, masyarakat bisa menggunakan kembali sampah plastik yang tidak terpakai menjadi barang yang bisa digunakan untuk sehari-hari, sehingga dapat mengurangi sampah plastik yang ada di masyarakat.

Gambar 2.28 Desain *Ecobrick*

Bahan sampah plastik sendiri saya dapatkan dari sampah plastik yang ada di masyarakat. Butuh waktu cukup lama untuk mengumpulkan sampah plastik tersebut, dikarenakan sampah plastik yang dibutuhkan dalam pengolahan sampah secara *ecobrick* sangatlah banyak. Awalnya banyak orang yang bertanya-tanya tentang *ecobrick* itu sendiri. Setelah adanya sosialisasi yang saya berikan, akhirnya masyarakat antusias untuk mendukung dan membantu adanya pembuatan *ecobrick*.

Dalam kegiatan ini, tidak ada kendala yang berarti dikarenakan bahan sampah platik yang mudah didapat di masyarakat. Setelah bahan sampah plastik terkumpul banyak, langkah selanjutnya adalah proses pembersihan sampah atau mencuci sampah tersebut sampai bersih dan setelah itu dilakukan penjemuran. Apabila sampah tersebut benar-benar bersih, maka langkah selanjutnya adalah pemotongan sampah menjadi ukuran yang lebih kecil dengan menggunakan gunting. Disini saya dibantu oleh beberapa warga sekitar. Setelah itu, sampah plastik yang sudah dipotong menjadi kecil-kecil dimasukkan ke dalam botol plastik atau botol kemasan air mineral ukuran 600 ml dengan terus ditekan-tekan menggunakan kayu atau tongkat supaya plastik yang berada di dalam menjadi padat. Setelah dirasa sudah padat dan terkumpul banyak, maka dari situ sudah bisa dirangkai menjadi barang, seperti meja, kursi, dan lain-lain.

Gambar 2.29 Pemotongan Sampah Plastik dan Memasukkan Sampah Plastik ke dalam Botol

Kemudian barang yang saya buat dalam kegiatan ini adalah meja kecil dengan menggunakan *ecobrick*. Dengan begitu bisa dimanfaatkan sebagai meja laptop atau meletakkan benda yang lain. Selain itu juga

ramah lingkungan dan bisa menjadi alternatif lain selain menggunakan bahan baku kayu. Dan yang paling penting adalah bisa mengurangi sampah plastik yang ada di masyarakat sekitar.

Gambar 2.30 Meja dari Ecobrick

2.2 Dukungan yang Diperoleh dan Masalah yang Dijumpai

2.2.1 Penyuluhan dan Pembagian Sabun Cuci Tangan dan Handsanitizer

Kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA yang diadakan di Ds. Ganggang Panjang RT2 RW1, Tanggulangin, Sidoarjo ini juga mendapat apresiasi dan dukungan yang penuh dari beberapa pihak, yakni pihak universitas yang diwakilkan oleh dosen pembimbing lapangan, pihak masyarakat terutama dari ketua RT setempat, serta target sasaran dari kegiatan KKN ini yakni beberapa remaja di Ds. Ganggang Panjang.

Support yang diberikan dari dosen pembimbing lapangan dalam bentuk penyuluhan, evaluasi, dan monitoring dari kegiatan KKN-Tangguh. Sedangkan dari pihak masyarakat, salah satunya yakni perizinan mutlak akan pelaksanaan KKN-Tangguh UMSIDA dari Ketua RT 2 Ds. Ganggang Panjang yang bernama Bapak Muslik, beliau berkata “saya sangat senang jika di sini ada pelaksanaan kegiatan KKN, apalagi dengan program kerja kesehatan karena warga desa setempat pasti kurang mengetahui apa itu virus Covid-19? Apa itu protokol kesehatan dan apa guna adanya protokol kesehatan.”

Dengan begitu saya sangat bersemangat untuk melakukan semua *planning* atau matriks kegiatan KKN guna memajukan sumber daya manusia dari segi kesehatan yang ada di desa ini dan untuk membuat ruang lingkungan yang lebih bersih.

2.2.2 Pembudidayaan Tanaman Toga

Program kerja dalam bidang kesehatan yang terlaksana adalah berbagi masker, timba cuci tangan, dan membuat tanaman toga. Program ini terlaksana dengan lancar karena warga di sekitar ikut berpartisipasi dalam kegiatan tersebut setiap pekannya. Program ini didukung oleh Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), ketua RW dan ketua RT, serta warga sekitar dengan memberikan solusi bagi saya yang terkadang menemukan kendala saat melaksanakan kegiatan. Saya membuat tanaman toga sebanyak 10 macam tanaman. Namun menurut data tanah atau vasum tersebut, adanya warga yang menganggap bahwa itu adalah tanah milik pribadi warga tersebut., mungkin karena menurut Pak RT warga tersebut sudah lama menempati tanah tersebut sehingga merasa tanah tersebut miliknya. Dan pada akhirnya saya menanam tanaman tersebut di pot bunga agar kegiatan KKN tetap berjalan sesuai dengan matriks dan lancar.

2.2.3 Edukasi Pembuatan Media Pembelajaran Online pada TPQ Al-Ikhlas

Dalam KKN-Tangguh 2020 di bidang pendidikan, saya memilih untuk membantu TPQ Al-Ikhlas dalam mengajar online maupun offline. Sesuai dengan kegiatan yang telah saya paparkan di atas, saya sangat mendapat persetujuan oleh ustadzah dan warga sekitar, yaitu dengan dimudahkannya kegiatan yang melibatkan ustdzah dan para santri.

Namun tentu saja saya memiliki masalah atau hambatan dalam mengerjakan dan menjalankan kegiatan KKN saya ini, dikarenakan target dan sasaran saya yaitu Ustadzah Almaidah dan Ustadzah Channah yang sama sekali tidak terbiasa atau *familiar* dengan laptop ataupun aplikasi PowerPoint.

2.2.4 Pendampingan Belajar dan Pemanfaatan Media Online dalam Bimbingan Belajar

Program pendidikan yang dilaksanakan adalah pendampingan belajar dan pelatihan keterampilan dalam belajar online. Orang tua sangat mendukung kegiatan ini karena sangat membantu dalam mengatasi masalah anaknya selama belajar di rumah. Karena pembelajaran jarak jauh ini lebih sering membuat orang tua stres dan kewalahan karena sebelumnya belum ada sosialisasi cara mendampingi anak belajar di

rumah. Orang tua sangat antusias dalam kegiatan ini, terbukti dengan tepat waktu dalam mengantarkan anaknya untuk melakukan pembelajaran di rumah dan mempersiapkan dengan baik kebutuhan dalam belajar di rumah yang didampingi oleh mahasiswa KKN. Sejauh ini tidak ditemukan masalah serius yang tidak dapat diatasi oleh mahasiswa KKN dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan belajar.

2.2.5 Pentingnya Pengetahuan Kewirausaahan bagi Pelajar

Dalam program KKN yang ada dalam bidang pendidikan yang sudah terlaksana didukung oleh kedua orang tua target untuk menciptakan anak yang mandiri. Dan selama KKN yang sudah saya jalankan menggunakan program-program kewirausaan dalam bidang pembuatan pentol bakar untuk dijual dalam lingkup sekitar maupun dalam ruang lingkup online. Dalam kegiatan ini, saya dan target harus memiliki untung dan selau melanjutkan usaha ini agar selalu ada penghasilan untuk target agar tidak menjadi beban orang tua. Dalam bidang program pendidikan yang ada dan yang telah saya laksanakan saat ini memiliki masalah yang sangatlah rumit, yaitu awamnya pemikiran target atas pentingnya kewirausahaan dan harus selalu mendidik dan mensosalisasikan pentingnya kewirausaahaan.

2.2.6 Pengoperasian *E-Commerce*

Pada program kerja selama KKN ini banyak pihak yang sudah berpartisipasi turut andil membantu berjalannya KKN-Tangguh, termasuk sasaran yang sudah memberikan izin untuk tempat usahanya dijadiakan tempat untuk pelaksanaan KKN dan dosen pembimbing lapangan yang suadah men-*support* kita agar trus semangat melakukan kegiatan KKN yang dilaksanakan pada saat pandemi seperti ini dan juga sudah sabar menerima keluh-kesah dari mahasiswa. Mungkin untuk kendala tidak ada karena saya dan target itu sama-sama melakukan kegiatan dengan baik jadi untuk kendala hampir tidak ada karena bisa teratasi dengan berjalannya waktu dan kita bisa sharing apa saja yang tidak dimengerti dan berjalan lancar sesuai rencana.

2.2.7 Pendampingan dan Pelatihan UMKM Pembuatan Masker Kain

Program dalam bidang UMKM yang dilaksanakan adalah pelatihan dan pembuatan masker kain. Program ini terlaksana dengan lancar dan mendapat dukungan dari beberapa pihak yaitu DPL, warga yang terdampak Covid-19, serta masyarakat. DPL kami memberikan semangat dan motivasi terus dalam proses KKN. Dukungan pun juga diperoleh dari warga yang terdampak Covid-19 yaitu dengan adanya pelatihan pembuatan masker dimana beliau akan mendapat masukan keuangan dan menambah kreativitas selama di rumah saja. Masyarakat juga merasa bersyukur mendapat masker dengan harga terjangkau dan relatif murah daripada yang lain, namun dengan kualitas yang sama.

Ada sedikit kendala, yaitu target sasaran belum terbiasa dalam menjahit, apalagi membuat masker kain. Hal tersebut wajar, karena memang tahap adaptasi. Namun hal tersebut tidak menurunkan semangat kami dalam menyelesaikan program kerja ini. Kami terus membimbing dan melatihnya sampai bisa dan akhirnya muncullah rasa terbiasa.

2.2.8 Pendampingan dan Pelatihan UMKM Aneka Kue dan Minuman Rempah Menuju Pemasaran Online serta Pendampingan Pembukuan Keuangan

Program dalam bidang UMKM yang dilaksanakan ialah pendampingan dan pelatihan UMKM aneka kue dan minuman rempah menuju pemasaran online, serta pendampingan pembukuan keuangan. Program ini dapat terlaksana dengan lancar dan memperoleh dukungan dari beberapa pihak, yaitu Dosen Pembimbing Lapangan (DPL), pelaku UMKM, dan ketua RT 67. DPL kami selalu memberikan motivasi dan semangat untuk terus menjalankan program KKN. DPL juga turut memberikan saran ketika terjadi kendala dalam pelaksanaan program KKN. Dukungan selanjutnya didapat dari pelaku UMKM, dimana beliau bersedia untuk belajar menggunakan media sosial demi berjalannya pemasaran secara online untuk meningkatkan jumlah pendapatan usaha, bersedia untuk sama-sama belajar membuat pembukuan secara sederhana, dan saling bertukar pikiran mengenai pelatihan yang diadakan oleh pembina UMKM untuk penjualan secara online. Selain itu, saya juga mendapat dukungan dari ketua RT 67, dimana beliau memberikan izin

kepada saya untuk dapat melakukan program KKN pada salah satu warganya.

Terdapat secercah kendala yang dihadapi, yaitu target sasaran belum terbiasa menggunakan media sosial dan HP yang tidak mendukung untuk mendownload aplikasi Instagram dan Facebook, namun beliau tetap antusias untuk belajar dan akan dibantu pengoperasian media sosial oleh anaknya. Selain itu, terdapat kendala dimana produk yang dijual hanya menggunakan sistem *pre-order*, namun dengan berjalannya waktu pemilik usaha memutuskan untuk menjual produk sinom rempah setiap hari dan produk kue-kue dijual berdasarkan sistem *pre-order* dimana pemesanan bisa dilakukan maksimal dua hari sebelumnya.

2.2.9 Pemanfaatan *E-Commerce* untuk Pelaku Bisnis

Dalam KKN-Tangguh 2020 di bidang UMKM yang diselenggarakan di Ds. kutorejo Dsn. kutorejo Kec. Kutorejo adalah kegiatan pendampingan dan pengenalan sosial media. Kegiatan ini terlaksanakan dengan lancar karena saya sangat disambut oleh taget sasaran saya untuk melakukan kegiatan KKN ini. Program ini sangat didukung oleh target dan saya diberikan keluasan oleh target untuk mendampingi target dalam mengenalakan *social media*.

Kendala saya hanya pada target yang kurang mengenal pengetahuhan tentang *social media*. Akan tetapi, itu tidak pernah membuat saya tidak semangat untuk terus mendampingi si target dan memberikan pengetahuhan tentang *social media*.

2.2.10Berbisnis Jasa Cuci Sepatu (shoestu.id)

Dalam KKN di bidang UMKM yang dilaksanakan di Ds. Manduro MG Kec. Ngoro Kab. Mojokerto RT 11/RW04 adalah kegiatan pendampingan dan pengenalan promosi media sosial. Kegiatan ini terlaksana dengan lancar karena saya dan target sasaran ikut serta dalam proses kegiatan pendampingan UMKM cuci sepatu. Program ini juga didukung oleh target dengan memberikan keluasan bagi saya untuk melakukan kegiatan pendampingan dan tidak lupa mengenalkan cara melakukan pemasaran online dan mempromosikan produk jasa cuci sepatu lewat *social media*.

Namun saya juga memiliki kendala dalam menjalankan KKN ini, yaitu waktu yang terbatas dan mencocokkan jadwal bertemu dengan target. Dan target lebih lama mempelajari dalam hal mengedit poster karena belum menguasai aplikasi edit foto, akan tetapi itu semua tidak menghalangi semangat saya untuk melakukan pendampingan dan memberi wawasan tentang mengenal aplikasi edit foto, sehingga kegiatan KKN tetap berlangsung dengan lancar.

2.2.11*Re-branding* Produk dan Pemasaran Online

Program yang kami laksanakan di Desa WadungAsih yang bertempat di warung Bismillah terlaksana dengan lancar, karena banyak dukungan yang mengalir saat proses KKN berlangsung. Beberapa dukungan berasal dari teman-teman KKN seangkatan, DPL, target sasaran, masyarakat sekitar, dan keluarga. Berkat dukungan yang terus mengalir program *Re-branding* Produk dan Pemasaran secara Online berhasil, meskipun ada beberapa masalah.

Pada saat berlangsungnya program KKN, terdapat beberapa masalah yang dihadapi, salah satunya adalah kurangnya waktu untuk bertemu dengan target sasaran dikarenakan saya bekerja. Jadi ide-ide yang akan disampaikan tertunda terlebih dahulu dan kurangnya pengetahuan masalah *re-branding* produk oleh target sasaran yang ternyata sangat penting untuk meningkatkan penjualan.

2.2.12*Social Media* di Masa Pandemi

Dalam KKN-Tangguh 2020 di bidang UMKM yang dilaksanakan di Perumahan Taman Pinang Indah adalah kegiatan pendampingan dan pengenalan *social media*. Kegiatan ini terlaksana dengan lancar karena saya dari anggota KKN ikut serta dalam proses kegiatan pendampingan bersama target sasaran. Program ini juga didukung oleh target dengan memberikan keluasan bagi saya untuk melakukan kegiatan pendampingan dalam mengenalkan cara melakukan pemasaran online dan mempromosikan makanan lewat social media.

Kendala saya adalah faktor minimnya pengetahuan tentang *social media* dan daya ingat karena faktor usia. Akan tetapi itu semua tidak menghalangi semangat saya untuk melakukan pendampingan dan

memberi wawasan tentang mengenal *social media.* Dan dengan berjalannya waktu, kegiatan KKN tetap berlangsung dengan lancar.

2.2.13Pentingnya Inovasi Produk

Dalam kegiatan KKN-Tangguh 2020 di bidang UMKM yang dilaksanakan di Desa Ketimang RT 07 RW 02, Wonoayu, Sidoarjo ini berjalan dengan lancar karena saya mendapatkan dukungan dari ketua RT setempat untuk melaksakan kegiatan KKN ini. Adanya program atau rencana yang telah disiapkan sebelumnya harus disesuaikan dengan kemampuan yang terjadi. Kegiatan KKN ini juga didukung oleh adanya partisipasi target sasaran untuk pembutan *branding* bagi pelaku UMKM dengan pemasaran secara online.

Kemudian kendala yang saya alami adalah karena pada awalnya target meginginkan produk yang ia jual dapat didaftarkan di GoFood. Kemudian setelah pelaksanaan KKN beberapa minggu, pemilik UMKM tidak berkenan jika produknya didaftarkan di GoFood. Menurutnya jika produk yang dijual didaftarkan di GoFood, maka pemilik UMKM harus menyediakan lebih banyak lagi stok persediaan donat. Karena donat adalah makanan yang tidak tahan lama, maka lebih baik jika tidak membuat stok persediaan terlalu banyak. Sesuai permintaan target sasaran seperti itu, maka saya juga menghormati keputasan beliau. Karena saya sudah terlanjur membuat matriks dan sudah menyetorkannya ke DPL, maka saya perlu mengganti kegiatan yang seharusnya pembuatan akun di GoFood menjadi membantu sekaligus pendampingan pembuatan donat secara langsung,

2.2.14Inovasi Produk Kerudung

Program kerja kegiatan KKN dalam bidang UMKM yang saya lakukan berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan, karena kegiatan dilakukan dengan dukungan target sasaran saya dan tentu dengan semangat yang saya miliki untuk melakukan program kerja KKN UMKM kali ini. Program kali ini, saya sangat mengutamakan bagaimana agar target sasaran bisa menggunakan dan mengoperasikan pemasaran secara online. Kendala yang saya hadapi adalah target sasaran yang kurang menguasai dan tidak mampu untuk mengoperasikan media online sebagai alat untuk menjual produknya.

2.2.15Pembuatan Inovasi Produk dan Pembuatan Logo

Pelaku Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) perlu mendapat dukungan terhadap dampak dari pandemi Covid-19. Salah satunya, penurunan penjualan produk-produk UMKM. Dukungan berbagai pihak, khususnya dari orang-orang terdekat, seperti keluarga dimana diperlukan untuk mengatasi penurunan yang signifikan pada penjualan produk UMKM. Karena dengan adanya dukungan dari keluarga dapat meminimalkan kesalahan, seperti kesalahan dalam pengambilan gambar produk yang menjadikan hasil foto kurang bagus dan kurang menarik konsumen. Tantangan saya adalah ketika pelaku UMKM mengirimkan foto produknya secara kurang baik, sehingga tidak memiliki nilai jual lebih dan kurangnya wawasan tentang cara penggunaan media sosial untuk penjualan secara online.

2.2.16*Ecobrick*

Program kerja dalam bidang Pengolahan Sampah Mandiri di Lingkup Rumah Tangga yang sudah terlaksana adalah pengolahan sampah dengan sistem *ecobrick*. Dalam kegiatan tersebut berjalan dengan lancar, meskipun kegiatan pengolahan sampah secara *ecobrick* tersebut terbilang asing bagi masyarakat, ternyata banyak masyarakat yang antusias dan mendukung kegiatan tersebut. Kami juga mendapat dukungan penuh dari ketua RW 05 dan juga ketua karang taruna yang ada di dusun tersebut. Dari kegiatan pengolahan sampah tersebut tidak mengalami kendala yang cukup berarti dikarenakan sampah plastik yang mudah didapat di masyarakat sekitar.

3

BANGKITLAH BUMIKU

3.1 Gaya Hidup Super Sehat Dimana Dunia Sedang Sakit

Oleh : M. Rizal Setiawan

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata atau yang sering kita sebut dengan KKN yang diadakan oleh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang bertemakan KKN-Tangguh 2020. KKN dilaksanakan secara *daring* karena adanya wabah Covid-19 dan pelaksanaan secara berkelompok, namun berkegiatan di desa masing-masing anggota kelompok serta dalam ruang lingkup satu Rukun Warga (RW).

Adanya kegiatan KKN-Tangguh yang betempatkan di Ds. Ganggang Panjang RT 2 RW 1, Tanggulangin, Sidoarjo yang saya laksanakan dengan menggunakan program kerja kesehatan dengan fokus kegiatannya yaitu sosialiasi, penyuluhan, dan pendampingan dengan terget sasaran beberapa remaja desa. Saya memilih target para remaja karena dimana saat saya sedang keluar rumah, saya mendapati banyak remaja yang kurang patuh akan adanya protokol kesehatan ini, seakan-akan mereka tak peduli dan masa bodoh akan kesehatannya sendiri. Kekhawatiran saya akan hal-hal yang sering disepelehkan ini membuat saya berfikir untuk melakukan kegiatan KKN-Tangguh ini menggunakan program kerja kesehatan guna mamfasilitasi remaja-remaja desa supaya lebih berhati-hati dan lebih menjaga diri agar mereka senantiasa sehat dan bisa beraktivitas dengan baik.

Hari pertama pekan pertama yang saya lakukan adalah merancang semua kegiatan dari awal sampai akhir serta menyiapkan apa saja yang dibutuhkan di dalam berkegiatan KKN. Selain itu, saya juga melakukan pelaporan matriks kepada dosen pembimbing lapangan selaku pemertanggung jawab kegiatan ini.

Di hari kedua pekan pertama, saya melakukan sosialisai dan permintaan izin kepada ketua RT untuk diadakannya kegiatan KKN di Ds. Ganggang Panjang. Dan Bapak Muslik selaku Ketua RT menyetujui serta sangat mendukung karena adanya kegiatan KKN seperti ini dan beliaupun men-*support* sepenuhnya akan kegiatan yang saya ajukan.

Dipekan kedua hari pertama, saya membuat *banner* yang bertemakan kesehatan dengan kalimat ajakan hidup super sehat. Disambung hari kedua pekan kedua, yakni pemasangan *banner* untuk mempublikasikan bahwa adanya kegiatan KKN-Tangguh yang sedang berjalan.

Awal berkegiatan dengan target sasaran dilakukan pada pekan ketiga, yakni kegiatan penyuluhan akan bahayanya wabah Covid-19. Materi yang saya sampaikan dikutip dari sebuah jurnal yang berjudul "Corona Virus Diseases" Vol.2 yang ditulis oleh mahasiswa Fakultas Kedokteran Universitas Lampung yang bernama Yuliana dan jurnal ini dibuat tahun 2020.

Disambung dipekan keempat, yakni saya melakukan persiapan materi serta bahan-bahan, seperti alat mencuci tangan yang saya hias semenarik mungkin untuk digunakan pada pekan kelima. Tidak hanya itu, saya juga mencetak stiker yang berisi enam langkah mencuci tangan sesuai W.H.O.

Nah disaat pekan kelima, yakni ketika penyuluhan tentang standar enam langkah mencuci tangan, bahkan semua terget belum mengetahui jika mencuci tangan ada standar langkah-langkah yang benar. Disini saya berusaha untuk menjelaskan dengan sebaik dan sedetail mungkin agar target benar-benar paham akan apa yang saya sampaikan. Materi yang saya sampaikan saya kutip dari jurnal yang berjudul "Evaluasi Efektifitas Prosedur Cuci Tangan" Jurnal Sinaps, Vol. 1 No.1 Hlm. 47-66 yang dituliskan AHP Mawuntu Tahun 2018 yang berisikan tidak hanya enam langkah cuci tangan, tapi lengkap dengan dampak-dampaknya ketika kita melakukannya.

Tidak hanya penyuluhan tentang cuci tangan, tetapi saya juga melakukan pendampingan dengan target untuk mempraktikkan enam langkah mencuci tangan dengan baik dan benar menggunakan sabun serta dengan menggunakan *handsanitizer* juga. Disaat seperti ini, target

sangatlah antusias mengikuti kegiatan pendampingan ini dan saya sangatlah senang bisa berbagi ilmu dengan baik.

Lanjut dipekan keenam, kegiatan yang saya lakukan yakni memonitoring target. Disini saya memantau, apakah target benar-benar sudah menerapkan apa yang saya berikan saat kegiatan penyuluhan dipekan sebelumnya.

Kunci dari awal sampai akhir kegiatan KKN ini adalah dipekan ketujuh dan pekan kedelapan, yakni pembagian alat mencuci tangan dan pembagian *hand sanitizer* dipekan ke delapan. Hal yang ditunggu-tunggu oleh target ialah mendapatkan kenang-kenangan dari kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA.

Kegiatan pembagian ini saya lakukan di akhir supaya target senang dan dapat bermanfaat untuk digunakan dikegiatan kesehariannya agar target bisa mempunyai gaya hidup super sehat dimanapun dia berada, baik di rumah maupun di luar rumah. Selain itu juga menjadi budaya berkegiatan dengan memberi kenang-kenangan sebagai bentuk rasa terima kasih kepada target.

3.2 Tumbuhan Toga Diminati Dikala Pandemi

Oleh : Fidela Michaela Vania Muslimah Nuanza Azdiyah

Ekonomi, pendidikan, sosial, dan banyak aspek lainnya menurun semenjak datangnya pandemi yang dimulai pada bulan Februari 2020. Tidak sedikit dari masyarakat Indonesia yang kehilangan pekerjaan, kesehatan, bahkan nyawanya dikarenakan pandemi Covid-19 ini. Karena kecilnya virus sehingga tidak dapat terlihat dengan mata telajang yang semakin membuat masyarakat takut dengan virus ini dan tidak sedikit masyarakat Indonesia yang meninggal karena virus ini. Hingga pemerintah menurunkan beberapa peraturan, mulai dari PSBB semua sekolah dan tempat kerja ditutup dengan tujuan agar terputusnya tali penularan Covid-19 ini.

Sehingga banyak masyarakat yang bekerja menjadi pedagang di pinggir jalan merasa rugi karena tidak dapat berjualan dan tidak mendapatkan penghasilan untuk kebutuhan sehari-hari. Sehingga pemerintah menurunkan peraturan baru yaitu *New Normal* dengan memberikan jam malam pukul 22.00 – 04.00 dimana masyarakat tidak

boleh keluar rumah, keluar rumah harus memakai masker, menggunakan *hand sanitizer*, disetiap rumah, toko, serta kantor menyediakan tempat cuci tangan di depannya, dan setiap orang menjaga jarak 1 – 2 meter. Dan di pertokoan maupun rumah makan harus memberi jarak antar pengunjung.

Tetapi karena kesadaran diri sendiri pada anak remaja di Indoesia sangat kurang, sehingga mereka sering menyepelekan peraturan dan mereka tetap keluar di malam hari, tidak memakai masker, dan berkumpul bersama tanpa menjaga jarak. Mereka masih muda, sehingga antibodi mereka masih kuat dan tidak mudah virus untuk masuk ke dalam tubuhnya, tapi mereka tidak berpikir orang tua mereka yang sudah berusia lanjut dan mempunyai penyakit bawaan yang menyebabkan virus lebih mudah untuk masuk ke dalam tubuh mereka.

Sehingga saya sebagai penerus bangsa ingin membantu pemerintah dalam mengurangi atau meminimalisir penularan virus ini di Indonesia dengan cara melakukan KKN di desa tempat saya dulu tinggal yang saya rasa di tempat itu sangat kurang sekali kesadaran diri remaja terhadap protokol kesehatan. Sebelum saya memulai KKN di RT tersebut, saya meminta izin kepada ketua RW dan ketua RT sebagai tokoh masyarakat di wilayah tersebut. Saya menyampaikan apa maksud kedatangan saya dan tujuan saya dan berharap jika saya menemukan kendala saat melakukan kegiatan dapat dibantu.

Diawal kegiatan KKN, saya mencoba mengumpulkan data berapa banyak warga yang sudah dan belum memiliki timba cuci tangan di depan rumahnya. Agar dapat memperkirakan berapa banyak timba cuci tangan yang saya butuhkan dan saya mempunyai rencana untuk berbagi timba cuci tangan dan masker dengan masyarakat sekitar yang dipesan di *e-commerce* (Shopee) karena berhadap mendapatkan harga yang lebih terangkau dan dapat disablon lambang UMSIDA karena menurut saya itu adalah salah satu cara mengenalkan kepada masyarakat tentang kampus saya.

Dengan memerhatikan ekonomi, kesehatan, dan kebutuhan masyarakat, saya mempunyai rencana untuk membuat tanaman toga karena banyaknya dokter yang ditutup karena pandemi ini. Masyarakat merasakan kesulitan dalam berobat dan khawatir kalau dirinya terkena

virus Covid-19, sehingga masyarakat lebih memilih membeli obat di apotek tanpa tau obat mana yang dibutuhkan dan apa yang sesuai dengan sakitnya.

Menurut penelitian, penyakit tidak mudah masuk ke dalam tubuh manusia jika antibodi dalam diri manusia kuat dan dapat melawan virus penyakit yang masuk. Salah satu cara untuk menjaga kesehatan agar antibodi kuat dan virus tidak masuk, yaitu dengan cara meminum minuman herbal yang didapat dari tumbuh-tumbuhan. Antibodi dapat diperkuat dengan obat kimia, tetapi terkadang obat kimia menyebabkan ketergantungan dan mempunyai efek samping yang tidak baik jika dikonsumsi terus-menerus. Berbeda dengan obat herbal, dia tidak mempunyai efek samping apapun.

Allah menciptakan segala sesuatu di bumi ini tidak ada yang sia-sia, semuanya memiliki manfaat. Masyarakat sekitar tidak mengetahui bahwa tanaman atau tumbuhan di sekitarnya dapat dimanfaatkan untuk kesehatan mereka. Sehingga saya membuat tanaman toga dari tanaman yang didapat dari sekitar, lalu dikumpulkan untuk ditanam di dalam satu tempat dan diberi nama serta manfaat untuk kesehatan agar masyarakat mengetahui bahwa tanaman di sekitarnya mempunyai banyak manfaat, tidak hanya tumbuh atau mempercantik pemandangan tetapi juga dapat dimanfaatkan untuk kesehatannya.

Saya berharap semua yang saya berikan selama KKN di RT tersebut dapat bermanfaat di masyarakat RT tersebut dalam masa panjang, tidak hanya menjadi pajangan atau hiasan, tetapi juga dimanfaatkan dengan secukupnya, tidak berlebihan, dan tidak kekurangan. Dan semoga UMSIDA lebih dikenal masyarakat karena memberikan manfaat untuk masyarakat Indonesia. Aamiin…

3.3 Pentingnya Menjaga Jarak dalam Kegiatan Belajar Mengajar

Oleh : Islamaya Yasinta

Pada hari Sabtu tanggal 8 Agustus 2020, saya melakukan kegiatan program pertama sesuai dengan matriks rancangan yang saya buat, yaitu melakukan survei lokasi, tapatnya di TPQ Al-Ikhlas. Lokasi TPQ ini masih satu RW dengan rumah saya, tetapi berbeda RT. Tepatnya yaitu di RT RW 03 Panjunan Gg. 1 No. 197, Bulusidokare, Sidoarjo. Pada hari saya

mendatangi lokasi sasaran yaitu TPQ Al-Ikhlas, saya mendapati bahwa pengajar dan murid tiada sama sekali yang menggunakan masker. Untuk mengajar pun masih sangat berdekatan dan tanpa menjaga jarak. Tetapi di sana saya menemukan tempat cuci tangan, sabun tangan (*hand wash*) dan kain. Ketika akan masuk, semua orang, baik pengajar dan murid diwajibkan untuk mencuci tangan. Banyak yang protes karena murid berkata bahwa mereka barusan mandi sehingga sudah bersih, tetapi pengajar atau ustadzah menjelaskan bahwa bisa saja ada kuman yang hinggap sewaktu mereka berjalan ke arah TPQ.

Pada hari Minggu tanggal 9 Agustus 2020, saya melakukan kegiatan kedua saya, yaitu sosialisasi dengan pemilik TPQ. Saya menyampaikan beberapa aspek yang akan saya lakukan selama kegiatan KKN di TPQ Al-Ikhlas. Dan alhamdulillah rencana kegiatan saya disetujui oleh pemilik TPQ untuk melakukan KKN dan menjalankan semua kegiatan KKN di TPQ Al-Ikhlas. Saya menyampaikan apa saja yang akan saya lakukan, seperti pengedukasian kegiatan pembelajaran agar mengurangi tatap muka serta pembelajaran via daring atau online, pemberian tambahan alat protokol kesehatan, memberikan pendampingan pengajaran via online maupun offline, serta membantu pengajar dalam membuat materi lewat media Microsoft PowerPoint.

Pada hari ketiga KKN, di hari pertama dalam pekan kedua, tepatnya pada Sabtu, 15 Agustus 2020 saya melakukan kegiatan berupa pencatatan. Pencatatan yang saya maksud ialah pencatatan mengenai informasi pengajar serta jumlah murid dari TPQ Al-Ikhlas. Dan setelah pencatatan yang saya lakukan, saya mendapati informasi bahwa ada dua ustadzah yang mengajar, yaitu Ustadzah Almaidah dan Ustadzah Channah, sedangkan jumlah murid yaitu 35 santri dimana 20 santri putra dan 15 santri putri.

Pada hari keempat KKN, di hari kedua dalam pekan kedua, tepatnya pada Minggu, 16 Agustus 2020 saya melaksanakan kegiatan selanjutnya, yaitu pembelian alat-alat protokol kesehatan di sebuah supermarket dekat rumah saya. Saya membelanjakan semua uang pemberian dari kampus, yakni sebesar Rp 225.000,00 untuk membeli alat dan bahan protokol kesehatan yang berupa masker kesehatan, *hand*

sanitizer, sabun cair, dan cairan untuk mengepel atau mensterilkan ruangan dan lantai.

Pada hari kelima yaitu Sabtu tanggal 22 Agustus 2020, saya bersiap untuk menyerahkan alat-alat dan bahan protokol kesehatan kepada ustadzah. Saya berharap alat-alat dan bahan protokol kesahatan ini dapat digunakan dengan sebaik-baiknya.

Pada hari keenam yakni tanggal 23 Agustus 2020, saya melakukan kegiatan pembuatan contoh materi kepada ustadzah berupa PowerPoint. Untuk kali ini kegiatan KKN saya lakukan di rumah.

Pada hari ketujuh yakni memasuki pekan keempat yang bertepatan dengan tanggal 29 Agustus 2020, saya melanjutkan pengeditan materi sebelum saya paparkan dan saya tunjukkan kepada Ustadzah Channah dan Ustadzah Almaidah. Kegiatan KKN saya kali juga saya lakukan di rumah.

Pada hari Minggu tanggal 30 Agustus 2020, saya mendatangi TPQ Al-Ikhlas dan melakukan sosialisasi tentang pentingnya menjaga jarak dan sebisa mungkin untuk mengurangi tatap muka ketika kegiatan belajar mengajar. Disaat itu juga saya menunjukkan tentang materi yang telah saya buat dan saya merencanakan untuk mengajarkan kepada para ustadzah agar dapat menambah pengetahuan untuk kegiatan belajar mengajar secara online.

Pada tanggal 5 September 2020, saya mulai terjun langsung untuk membantu mengajar secara offline. Disini saya juga memberi edukasi kepada para santri untuk tetap dan selalu mencuci tangan sebelum dan sesudah kegiatan belajar mengajar berlangsung. Untuk para ustadzah juga masih sering lupa tidak memakai masker. Jadi saya mengajar offline sembari memberikan edukasi tentang pentingnya menjaga jarak dan pentingnya memakai masker. Jumlah murid yang hadir pada saat itu ialah 15 santri putra karena di hari Sabtu dan Minggu memang hanya santri putra yang terjadwal untuk masuk mengaji.

Pada hari Minggunya dalam pekan yang sama, saya melakukan kegiatan yang sama dengan hari Sabtu, yaitu membantu mengajar secara offline. Untuk kali ini jumlah yang hadir lebih banyak dan masih ada santri putri yang datang, tetapi sebisa mungkin saya mengatur agar tidak berdempetan ketika duduk dan belajar.

Memasuki pekan keenam, saya melakukan kegiatan berupa pembuatan materi yang mudah untuk dipelajari oleh ustadzah dengan harapan nantinya ustadzah bisa sendiri membuat materi untuk santri dan santriwatinya. Namun kendalanya ialah para ustadzah tidak terbiasa menggunakan laptop, begitupun dengan aplikasi Microsoft PowerPoint. Selain itu, para ustadzah juga tidak memiliki laptop.

Pada hari Minggu tanggal 13 September 2020, saya melakukan kegiatan berupa bimbingan kepada para ustadzah. Saya mengajari mereka dengan penuh semangat dan tanpa menyerah. Alhamdulillah mereka juga sangat antusias untuk belajar dan berusaha diusia mereka yang tidak lagi muda.

Pada pekan ketujuh sama halnya dengan kegiatan sebelumnya, yakni membimbing ustadzah untuk membuat materi PowerPoint. Pada minggu ini, ustadzah sudah mampu mengetik pada slide show dan mengganti design pada PowerPoint. Hal ini merupakan sebuah peningkatan yang sangat bagus.

Pada hari Minggunya dalam pekan yang sama, saya kembali membantu ustadzah untuk mengajar secara offline kepada santri putra dan saya juga mengajarkan kepada ustadzah bagaimana membuat materi dalam PowerPoint. Saya melihat adanya peningkatan dan rasa ingin belajar yang tinggi dari Ustadzah Channah dan Ustadzah Almaidah.

Sudah memasuki pekan kedelapan. Saya mengajar secara online, yakni mengirimkan materi kepada Ustadzah Almaidah yang kemudian oleh beliau dikirimkan ke grup WhatsApp TPQ Al-Ikhlas. Saya juga membantu mengajar mengaji melalui media WhatsApp dengan menggunakan video call.

Pada hari Minggunya saya melakukan kegiatan yang sama. Saya mengajar secara online, yakni mengajar mengaji melalui media WhatsApp dengan menggunakan video call.

3.4 Bimbingan Belajar Online Bantu Wujudkan Merdeka Belajar saat Pandemi Covid-19

Oleh : Widya Mayasari

Pandemi Covid-19 bukan hanya berimbas dalam bidang kesehatan saja, namun juga berimbas di bidang ekonomi, pendidikan,

sosial, dan lainnya. Dalam bidang pendidikan, dampak dari Covid-19 ini sangat terasa di masyarakat, baik siswa, guru, dan orang tua mengeluhkan kesulitan belajar saat pandemi Covid-19. Pemerintah melalui kementerian pendidikan memberikan ketentuan dalam pendidikan dengan melaksanakan kegiatan belajar mengajar jarak jauh atau secara *daring*. Hal ini diterapkan karena untuk mengurangi dan mencegah penyakit menular ini tersebar lebih luas.

Pelaksanaan sistem pembelajaran jarak jauh selama pandemi Covid-19 belum berjalan dengan optimal. Terdapat beberapa masalah yang muncul selama pembelajaran jarak jauh ini dilaksanakan. Berdasarkan pengamatan saya, ada yang terkendala dengan akses internet, listrik, ketersediaan alat elektronik (komputer, laptop, maupun gawai), pendampingan orang tua yang kurang, bahkan sampai kesulitan dalam memahami materi belajar. Selain hal tersebut, masih banyak lagi masalah yang ditemui selama melaksanakan pembelajaran jarak jauh.

Kebijakan pemerintah untuk mengatasi masalah selama proses pemebelajaran jarak jauh tertuang dalam Surat Edaran Sekretaris Jendral Nomor 15 Tahun 2020 yang diterbitkan oleh Kemendikbud. Surat edaran tersebut berisi tentang pedoman penyelenggaraan belajar dari rumah dalam masa darurat penyebaran Covid-19. Dalam surat tersebut menjelaskan bahwa materi pembelajaran yang bersifat inklusif sesuai dengan usia dan jenjang pendidikan. Tentunya harus ada strategi yang dilakukan oleh guru dalam memberikan layanan sesuai kebutuhan siswanya.

Merdeka belajar merupakan program kebijakan baru dari Kementrian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia yang dicanangkan oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan RI Kabinet Indonesia Maju, yaitu Nadiem Anwar Makarim pada bulan Desember 2019. Maksud dari kebijakan ini adalah mewujudkan kemerdekaan dalam berpikir. Kemerdekaan dalam berpikir dimulai dari guru baru ke siswa. Sistem pembelajaran juga akan berubah menjadi lebih nyaman dan menyenangkan, tanpa dibebani skor pencapaian dengan suasana baru yaitu tidak hanya belajar di dalam kelas namun juga dapat belajar di luar kelas. Sistem pembelajaran lebih membentuk karakter siswa yang berani,

mandiri, cerdik, beradab, sopan, dan berkompetensi. Karena setiap anak memilki bakat dan kecerdasan dalam bidang masing-masing.

Menteri pendidikan dan kebudayaan membuat kebijakan merdeka belajar yang didasari atas penelitian bahwa Indonesia masih berada di peringkat 74 dari 79 negara dalam bidang matematika dan literasi. Maka dari itu, penilaian dalam kemampuan minimum terdiri atas literasi, numerasi, dan survei karakater. Literasi bukan hanya mengukur kemampuan membaca, tetapi juga kemampuan menganalisis isi bacaan beserta memahami konsep dibaliknya. Untuk kemampuan numerasi, yang dinilai bukan pelajaran matematika, tetapi penilaian terhadap kemampuan siswa dalam menerapkan konsep numerik dalam kehidupan nyata. Aspek terakhir yaitu survei karakter, bukan sebuah tes melainkan pengukuran sejauh mana penerapan asas Pancasila oleh siswa.

Pada saat yang bersamaan, saya sebagai mahasiswa KKN-Tangguh UMSIDA 2020 melaksanakan pengabdian kepada masyarakat sekitar. Pengabdian kepada masyarakat yang saya berikan adalah pendampingan belajar kepada siswa yang merasa kesulitan dalam belajar. Seperti diketahui sebelumnya pola pembelajaran di tahun ajaran 2020/2021 yang dimulai pada bulan Juli 2020 yang bergantung dengan kondisi keamanan penyebaran virus corona. Kabupaten Sidoarjo masih termasuk ke dalam kategori zona kuning, oranye, dan merah, sehingga dilarang untuk mengadakan sistem pembelajaran tatap muka. Pembelajaran jarak jauh dilakukan dengan daring dan adapula dengan luring. Berdasarkan pengamatan yang saya lakukan di lingkungan sekitar tempat tinggal, mayoritas siswa terkendala dengan jaringan internet, tidak tersedianya gawai maupun laptop, dan tidak bisa membeli kuota internet untuk belajar karena kondisi ekonomi. Maka sekolah mengeluarkan kebijakan untuk mengadakan pembelajaran luring. Bagi siswa yang tidak terkendala hal tersebut, maka pembelajaran dilakukan dengan daring.

Pemilihan metode selama pembelajaran jarak jauh dalam jaringan (daring) terdiri atas pembelajaran dengan tatap muka secara virtual dan pembelajaran dengan menggunakan media sosial. Rata-rata siswa di sekitar tempat tinggal yang menjadi temapat pengabdian kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA 2020 lebih banyak menggunakan media sosial dalam

melakukan pembelajaran jarak jauh. Hanya ada beberapa dan tidak terlalu sering menggunakan pembelajaran tatap muka secara virtual.

Pembelajaran daring dengan tatap muka virtual dapat menggunakan aplikasi Google Meet dan Zoom. Kemudian pembelajaran dengan menggunakan media sosial dan web seperti WhatsApp, YouTube, Instagram, dan lainnya. Sementara pembelajaran jarak jauh luar jaringan (luring) dapat menggunakan metode buku, modul, dan bahan ajar di lingkungan sekitar. Selain itu, siswa juga dapat belajar melalui televisi dan radio.

Prinsip pembelajaran jarak jauh, yaitu memberikan pengalaman belajar yang bermakna bagi peserta didik, fokus terhadap pendidikan kecakapan hidup yang bersifat inklusif dan kontekstual, penugasan yang bervariasi sesuai minat dan konsisi setempat. Pendidik atau guru hendaknya lebih memberikan umpan balik yang bersifat kualitatif dan mengedepankan pola interaksi serta komunikasi yang positif antara guru dan orang tua.

Untuk menyikapi kendala dan kesulitan yang dialami siswa selama belajar dari rumah, selain kebijakan kurikulum pemerintah maka kita sebagai mahasiswa pun hendaknya juga membantu dalam mengatasi kesulitan yang dihadapi akibat pandemi Covid-19. Siswa yang mengalami kesulitan untuk memahami materi, sehingga saya berinisiatif untuk membuat bimbingan belajar online. Bimbingan belajar online ini diharapkan bermanfaat bagi siswa yang mengalami kesulitan dalam memahami materi belajar, terutama matematika dan IPA. Saya menggunakan aplikasi Google Meet untuk bisa menerangkan materi secara tatap muka atau video pembelajaran yang saya bagikan melalui media sosial WhatsApp. Untuk materi yang harus dibaca serta soal yang harus dikerjakan dan dijawab bisa menggunakan Google Classroom dan WhatsApp sebagai perantaranya.

Sebelum memulai bimbingan belajar online ini, siswa yang menjadi peserta didik saya latih terlebih dahulu. Latihan ini dapat berupa praktek langsung maupun penjelasan kepada peserta didik maupun orang tua. Ada yang dapat mempelajarinya secara cepat, namun ada juga yang lambat dalam memahami. Saya perlu bersabar melatihnya karena mengingat ini untuk membantu siswa itu sendiri dalam penguasaan dan

keterampilan penggunaan teknologi. Hal ini pun juga saya lakukan untuk membatu program pemerintah dalam mewujudkan merdeka belajar. Semakin banyak siswa yang menguasai pengetahuan dan teknologi secara baik dan benar, maka merdeka belajar tentunya dapat tercipta.

3.5 Peningkatkan Kreativitas Pelajar untuk Pentingnya Berwirausaha

Oleh : Aditya Prima Yudha

Pelaksanaan program Kuliah Kerja Nyata (KKN) mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo semeseter genap 2019/2020, karena adanya masa pandemi Covid-19, saya membuat satu model KKN di masa pandemi Covid-19 dengan tema yaitu meningkatkan kreativitas pelajar untuk pentingnya berwirausaha. Mahasiswa yang mendapat kesempatan untuk melaksanakan model KKN tersebut adalah mahasiswa yang mengontrak mata kuliah KKN semester genap tahun 2019/2020 dan terdaftar di sekertariat KKN. Pada tahun ini permasalahan sangatlah berat dikarenakan di saat ini kita KKN dengan menghadapi virus yang ada dan menyebabkan satu sama lain mengerjakan kegiatan KKN secara individu. Kita menjalankan KKN ini selalu mematuhi protokol kesehatan yang ada. Setiap melaksanaakan kegiatan, saya dan sasaran saya tetap menjaga cuci tangan.

Pelaksanaan KKN secara individu dilaksanakan di lokasi sekitar tempat tinggal mahasiswa, dengan tetap mematuhi *physical distancing*. Waktu pelaksanaan KKN selama sepuluh minggu dengan setiap minggunya melaporkan dua kali kegiatan dimana mahsiswa melampirkan bukti kegiatan yang berupa foto maupun video yang dikirimkan dalam bentuk *logbooks* atau Google Form di website DRPM UMSIDA sebagai bukti untuk absensi maupun laporan pengerjaan KKN. Mahasiswa membuat laporan secara individu sesuai dengan *matriks* yang ada. Dalam benak saya di dalam suatu kegiatan KKN ini, meskipun dikerjakan secara individu tetapi tetap terjalin hubungan yang baik, saling *support*, dan saling membantu satu sama lain.

Awal mulanya, saya melakukan observasi terhadap likungan saya dan observasi masalah pada lingkungan saya dimana terdapat permasalahan dalam program pendidikan kewirausahaan. Dalam

observasi saya tentang pendidikan, di lingkungan saya masih banyak yang kurang memahami tentang pendidikan kewirausahaan dan kurang diperhatikannya tentang pendidikan kewirausahaan. Di sekolah-sekolah memang ada pembelajaran pendidkan kewirausahaan, akan tetapi kurangnya praktik di lapangan yang mengakibatkan kurangnya pemahaman siswa akan pentingnya berwirausaha. Karena di dalam masa-masa saat ini dan terutama di masa pandemi, lapangan pekerjaan sangatlah berkurang.

Setelah observasi masalah, saya berkonsultasi dengan DPL dan dalam konsultasi tersebut, saya pun akhirnya memutuskan mengambil dan menggunakan topik tersebut dengan pelatihan menggunakan kewirausahan tingkat kecil untuk melatih kreativitas pelajar dengan membuat pentol bakar yang dipasarkan ke lingkungan masyarakat sekitar dan dipasarkan secara online. Ketika saya konsultasi ke dosen pembimbing lapangan, beliau sangat setuju dan menganjurkan kegiatan tersebut untuk dilaksanakan sebagai kegiatan KKN saya.

Dan ketika pemberangkatan KKN tanggal 05 Agustus 2020, saya sangatlah optimis untuk mengerjakan program-program kegiatan saya dan akhirnya pelaksanaan KKN dimulai pada tanggal 08 Agustus 2020. Saya sudah mempersiapkan pelaksanaan pembuatan kreativitas kerajinan. Saya melakukan perencanaan kegiatan yang berupa pelatihan kreativitas berwirausaha dalam bidang pembuatan pentol bakar yang akan dipasarkan di wilayah sekitar dan dipasarkan di media online.

Dan setelah perencanaan kegiatan, saya meilih target sasaran yang akan saya ajari dan saya akhirnya memutuskan target sasaran saya yaitu Ilham karena Ilham sudah berwirausaha. Akan tetapi dalam usahanya, masih dalam pantauan keluarganya. Saya akan mengajarkan dan mensosialisasikan tentang pentingnya berwirausaha dan pentingnya lapangan kerja dikarenakan di luar sana persaingan lapangan kerja sangatlah besar dan sempitnya lapangan pekerjaan. Dalam kegiatan sosialisasi KKN, saya juga menjelaskan pentingnya berwirausaha dalam kehidupan saat ini maupun dalam kehidupan masa tua.

Saat melakukan sosialisasi, saya menjelaskan bahwa wirausaha merupakan sikap mental dan jiwa yang selalu aktif juga kreatif dan mampu menciptakan pendapatan yang meningkat dalam usahanya itu.

Jika dalam berwirausaha ataupun berbisnis dengan energi yang tidak akan pernah bisa memberikan layanan dengan baik maupun memuaskan untuk orang lain. Berwirausaha atau bisnis dengan energi yang negatif hanya akan mendapatkan kegagalan. Adapun seseorang yang memiliki jiwa wirausaha ini, ia tidak akan merasa puas dengan apa yang telah dicapainya, ia pasti akan mencari peluang untuk meningkatkan usahanya.

Pada tahap berikutnya, yaitu mempersiapkan bahan-bahan untuk memulai berwirausaha, seperti pentol, sambal ABC, tusuk sate, sambal kecap, dan merica bubuk. Dalam pembuatan kewirausahaan ini, saya menggunakan pentol yang telah jadi karena jika membuat sendiri lebih mahal dan masih dalam tahap awal usaha dimana kita juga belum dibolehkan ke pasar karena masih dalam masa pandemi. Saya mulai menjelaskan bahan-bahan dan fungsi bahan-bahan tersebut serta menjelaskan satu-persatu agar Ilham lebih paham tentang pentingnya pengetahuan dalam sebuah pendidikan, terutama pendidikan yang mengasah krativitas dalam usaha yang bisa mengubah perekonomian keluarga maupun perekonomian sendiri dan menciptakan pelajar yang mandiri.

Harga pentol yang saya beli ialah Rp 35.000,00 untuk 60 biji pentol. Selanjutnya saya bersama target merangakai bahan-bahan yang ada, kemudian kami mempersiapkan tempat untuk memanggang dan mulai memotong pentol menjadi 2 bagian, sehingga pentol terpotong menjadi 120 potong dan dalam satu tusuk sate mendapat 4 potongan pentol. Pentol yang ditusuk sate menjadi 30 tusuk dengan setiap tusuknya dijual dengan harga Rp 2.000,00. Jika semua pentol bakar terjual, saya dan target mendapat keuntungan sebesar Rp 20.000,00.

Kerajinan makanan kewirausahaan saya bersama target sasaran, dimulai dengan memberi bumbu pentol bakar yang sudah ditusukan dan mencampur bumbu-bumbu yang ada. Kemudian, saya mulai memanggang pentol bakar tersebut untuk kemudian dijual. Setelah selasai memanggang, saya dan target sasaran menentukan strategi-strategi apa saja yang diperlukan dalam pemasaran. Dalam hal ini, saya memulai dengan strategi pemasaran di lingkungan sekitar dan warga banyak yang minat untuk mencoba hasil kerajinan kewirausaahaan kami. Hampir setiap warga bilang, bahwa makanan yang kami buat sangatlah enak dan

itu merupakan nilai *plus* untuk men-*support* target saya dalam melanjutkan usaha ini.

Saya juga membuat pemasaraan secara online ke media sosial saya dan target sasaran untuk lebih dipublikasikan ke semua kalangan masyarakat. Dalam kegiatan ini, saya memposting ke media, seperti Instragram, Facebook, maupun WhatsApp. Akan tetapi, dalam pemasaran online tersebut masih belum membuahkan hasil dikarenakan belum terkenalnya makanan yang kami buat dan karena kami masih baru merintis usaha. Dalam kegiatan usaha *monitoring* pemasaran, yaitu memantau tingkat keberhasilan dalam suatu progam pendidikan kewirausahaan dan keuntungan dalam suatu kewirausahaan. Dalam suatu kewirausahaan, untung dan rugi harus dihitung dengan seksama dan harus sedetail-detailnya agar tidak mengalami kerugian yang sangat berat dan juga harus mengalami keberhasilan.

Sebagai penutup kegiatan KKN, saya menjelaskan sekali lagi kepada target sasaran bahwa kewirausahaan sangatlah penting. Saya juga menjelaskan tujuan dan manfaat kewirausahaan dimana perilaku atau sikap berani yang dilakukan oleh seseorang untuk melakukan berbagai upaya dalam pemenuhan kebutuhan hidup dengan mengendalikan keahlian dan potensi yang dimilikinya. Kemampuan ini digunakan untuk menghasilkan dan menciptakan suatu barang yang bermanfaat. Tujuan dari kewirausahaan ialah seorang usahawan akan selalu memiliki serangkain tujuan bisnis untuk meningkatkan organisasi bisnis yang sudah ada dengan tujuan agar bisa menjaga perusahan untuk tetap beroperasi pada kapasitas penuh serta menjaga pendapatan dan keuntungan. Meskipun tujuan dan semboyan pengusaha berubah seiring waktu, ada beberapa tujuan umum bisnis yang tidak dapat dihindari, yaitu menciptakan daya tarik merek serta kinerja yang baik dalam proyek dan tugas bukan merupakan satu-satunya tujuan dari berwirausaha. Membuat daya tarik juga wajib, dimana daya tarik merek berarti bahwa pelanggan harus dapat mengingat organisasi dan produk atau layanan yang dirasakannya.

Pertumbuhan dalam ekspansi bisnis di seluruh wilayah negaranya dan bahkan membuka cabang di negara lain. Peningkatan jumlah tenaga kerja yang memperoleh pengetahuan atau klien baru yang

berarti kita kalau berwirausaha dan harus memiliki teman yang banyak dikarenakan kita harus memiliki berusaha di mana saja. Manfaat kewirausahaan seringkali dianggap oleh pengusaha sebagai blok ekonomi, yaitu dalam perekonomian suatu negara harus memiliki badan usaha, seperti UMKM agar bisa menggapai anggaran yang ada dan bisa melakukan ekspor maupun impor. Pertumbuhan kemampuan manajerial merupakan salah satu manfaat terbesar dan paling signifikan dari kewirausahaan yang membantu dalam mengidentifikasi dan mengembangkan bakat manajerial. Manajerial dalam suatu usaha juga banyak yang meliputi manajerial pemasaran dan manajerial organisasi. Dalam sebuah kewirausahaan harus memiliki manajerial pemasaran yang bagus agar setiap perusahaan tetap bertahan dan semakin berkembang. Dalam perusahaan, suatu menajerial pemasaran sangatlah penting dikarenakan maju mundurnya sebuah perusahaan terlihat dari sebuah manajer pemasaran dan anak buahnya, seperti dalam hal *marketing*.

3.6 Memasarkan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Dikala Pandemi dan Memasarkan secara Online

Oleh : Moch. Ilyas Hidayat

KKN-Tangguh 2020 ini berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, dimana pada tahun ini tepatnya 2020 kita sebagai peserta KKN-Tangguh tidak dapat melakukan KKN sebagai pengabdian desa seperti KKN sebelumnya. Tentunya hal ini masih dapat dilaksanakan dengan KKN-Tangguh yang memiliki tema pemberdayaan masyarakat sekitar dikala pandemi. Hal ini mengharuskan setiap mahasiswa bersosialisasi secara mandiri di desa masing-masing. Demi memutus rantai penyebaran virus tersebut, ada beberapa peraturan yang dimana kita tidak boleh mengumpulkan banyak orang dan tetap menjaga protokol kesehatan selama berlangsungnya KKN-Tangguh ini.

Program kerja yang saya ambil ini berdasarkan permasalahan yang ada, dimana target sasaran saya merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang ada di Dusun Pekojo, Tunggalpager. Dimana saya akan membantu untuk memasarkan produknya di media sosial dan *e-commerce* yang saat ini sedang ramai peminat di jejaring sosial karena adanya pandemi yang membuat banyak konsumen tidak bisa keluar

rumah dan adanya pembatasan sosial agar bisa memutus rantai virus ini. Untuk produk yang akan saya pasarkan di media sosial, yaitu sebuah plat nomor kendaraan.

Sebelum KKN dimulai, saya meminta izin kepada pemilik usaha untuk melakukan kegiatan KKN di usaha beliau dan untuk kegiatannya dilakukan setiap hari Sabtu dan Minggu selama dua bulan dengan durasi tidak lebih dari 120 menit. Setelah saya mendapatkan izin, saya pun langsung memberi tahu target sasaran tentang kegiatan yang akan saya laksanakan pada saat KKN berlangsung, seperti rincian program kerja yang akan dilaksanakan dari minggu ke minggu.

Untuk di minggu pertama di hari Sabtu saya dan target melakukan kegiatan KKN perdana, yaitu perancangan kegiatan dimana saya menjelaskan apa-apa saja yang akan saya lakukan pada saat KKN berlangsung dari awal kegiatan hingga nanti selesai kegiatan KKN. Selanjutnya, di hari minggu saya dan target berdiskusi lagi tentang fungsi dari KKN-Tangguh, yaitu pemberdayaan masyarakat di kala ada yang terkena efek dari pandemi ini. Tentunya juga berdiskusi kegiatan kedepannya untuk pemasaran secara online agar dapat berjalan terus walaupun saya sudah tidak KKN di tempat usaha target.

Minggu selanjutnya yaitu minggu kedua, saya bersama target mendiskusikan bagaimana berjualan online secara baik dan benar serta bagaimana cara promosi yang dapat menarik pelanggan untuk mampir melihat-lihat di akun *e-commerce* yang akan kita buat dan kita desain semenarik mungkin agar konsumen tertarik untuk membeli. Selain itu, memberikan edukasi dan arahan apabila si pemilik tidak bisa atau tidak mengerti, maka saya dengan senang hati akan membantu dengan sebisanya.

Selanjutnya di minggu ketiga, yaitu mengambil contoh produk yang ada di toko pemilik usaha. Berupa foto-foto produk yang ada di lapak pemilik usaha serta model-model plat nomor yang beragam model angka dan bentuknya yang bisa disesuaikan dengan pesanan dari *customer* dan nantinya akan dipasarkan di *e-commerce* dan media sosial.

Untuk minggu keempat, program kerjanya membuat *sticker* atau kartu nama untuk memasarkan usaha kita, baik melalui online maupun offline. Jadi disini saya dan target sama-sama belajar membuat desain

sticker dan kartu nama yang akan dicetak dan disebarkan ke pembeli maupun ke teman-teman kita. Hari Sabtu dan Minggu, tepatnya di minggu kelima saya dan target melakukan pembuatan desain atau produk apa saja yang akan kami pasarkan di *e-commerce* dan media sosial, serta sama-sama belajar bagaimana membuat desain yang akan dijual agar terlihat menarik dan orang akan tertarik dengan produk yang kita pasarkan di media sosial. Karena sejatinya desain yang menarik dan keren dapat menarik orang untuk melihat atau mampir sejenak di lapak media sosial kita dan menjadi nilai tambah yang bagus.

Minggu selanjutnya minggu keenam, yaitu pembuatan akun *e-commerce* dan akun media sosial dimana nantinya masyarakat dapat melihat contoh produk kita yang sudah didaftarkan di akun *e-commerce* yang meliputi Bukalapak, Shoope, Tokopedia, Instagram, Facebook, *marketplace* dan WhatsApp pribadi. Semua akun digunakan sebagai media promosi agar dapat dilihat konsumen di seluruh Indonesia. Tentunya agar masyarakat luar daerah dapat membeli dari rumah menggunakan handphone, meskipun tidak bisa langsung ke tempat penjual tapi pelanggan masih bisa membeli dari rumah dengan mudah dan sangat efektif bagi pembeli.

Pada minggu selanjutnya di minggu ketujuh, saya melakukan pendampingan pada target sasaran tentang bagaimana cara menggunakan akun *e-commerce* dan media sosial atau cara menggunakan akun yang sudah dibuat dan berpromosi lewat akun-akun yang sudah saya buat. Dengan demikian, akan mempermudah pemasaran sehingga bisa merambah sampai pasar luar daerah. Tentunya tidak mudah untuk mengajari orang awam seperti target sasaran, sehingga membutuhkan kesabaran dan ketelatenan untuk menjalankan kegiatan ini. Minggu terakhir pelaksanaan KKN adalah minggu kedelapan dimana saya sebagai peserta KKN hanya memantau dan mendampingi sasaran apabila ada *order*-an masuk maupun apabila ada produk baru yang akan dipasarkan di akun media sosial dan *e-commerce.* Disinilah letak kita sebagai peserta KKN dan semoga apa yang sudah kita bantu untuk pemilik usaha dapat berjalan terus meskipun akun-akun yang sudah kita buat tidak sepenuhnya dapat order dan dapat digunakan secara maksimal apabila KKN ini sudah berakhir.

Sedikit ulasan bagaimana cara membuat produk plat nomor, yaitu alat-alat dan bahan yang diperlukan meliputi palu karet, plat aluminium, mal tulisan dan angka plat nomor, baut dan mur 10 sebanyak dua biji, dan plat besi. Jadi, untuk pembuatannya kita susun dahulu angka yang akan kita buat plat nomornya, kemudian kita solasi agar tidak bergerak pada saat akan dicetak. Setelah angka tertata dan sudah lurus ambil plat aluminium, kemudain taruh angka plat nomor di atasnya dan pukul plat tersebut menggunakan palu karet hingga timbul angka yang disusun tersebut. Kalau sudah terbentuk, satukan plat aluminium dengan plat besi yang sudah ada baut dan murnya. Kemudian setelah selesai, langsung ke proses pengecetan dan pengeringan. Plat nomor sudah jadi dan siap untuk dijual sesuai permintaan konsumen.

3.7 Tetap Produktif Meskipun di Rumah Saja Kala Pandemi

Oleh : Miftahul Jannah

Kegiatan pengabdian masyarakat merupakan suatu bentuk pengabdian mahasiswa terhadap masyarakat. Berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, KKN tahun ini dilakukan di daerah masing-masing mahasiswa dikarenakan ada wabah yang menyerang di seluruh dunia, khususnya di Indonesia beberapa bulan ini yaitu Covid-19. Maka dalam hal tersebut, tidak memungkinkan untuk melakukan KKN yang hanya ditetapkan dalam satu desa untuk satu kelompok, melainkan KKN di daerah masing-masing mahasiswa. Dengan adanya pandemi ini, sangat merugikan dari segi kesehatan, pendidikan, bahkan ekonomi masyarakat. Banyak sekali perusahaan yang terdampak, sehingga mengharuskan karyawannya diberhentikan dari pekerjaannya.

Kegiatan pengabdian masyarakat ini dilakukan selama kurang lebih dua bulan pada tanggal 5 Agustus 2020 hingga 10 Oktober 2020 dan dilaksanakan satu minggu dua kali. Kegiatan pengabdian masyarakat yang saya lakukan berlokasikan di Dsn. Lemahputih, Ds. Pasinan Lemahputih, Kec. Wringinanom, Kab. Gresik dimana merupakan tempat saya tinggal. Meskipun di rumah saja dan menjalani program kerja masing-masing, saya dan teman-teman satu kelompok tidak pantang menyerah dan harus semangat menyelesaikan tugas pengabdian masyarakat ini dengan rasa gembira.

Dampak yang terjadi dengan adanya pandemi, yaitu pada warga di RT saya yang bernama mbak Angella dimana beliau merupakan salah satu dari sekian pegawai yang diberhentikan bekerja atau terdapat pengurangan pegawai beberapa bulan lalu. Dalam hal ini, beliau hanya di rumah saja dan tidak ada aktivitas yang dikerjakan dan pemasukan pun tidak ada.

Dengan kesempatan kali ini pada KKN-Tangguh 2020, saya ingin membantu mbak Angella agar memiliki pemasukan dan tidak nganggur sekaligus mengasah kreativitas. Saya berinisiatif untuk membuat program kerja menganai produktif meskipun di rumah saja di kala pandemi, yaitu dengan berbisnis membuat masker kain. Menurut Elsandra (2013:32), UMKM dapat dikelola oleh siapa saja tanpa memerlukan *skill* khusus atau pendidikan tinggi. Setiap orang, asal memiliki kemauan dan bekerja keras bisa memulai UMKM ini. Dengan adanya kesadaran akan berwirausaha, maka pengangguran akan berkurang dan dapat membantu perekonomian yang sedang sulit seperti saat ini.

Masker kain dimasa pandemi ini sangat dibutuhkan oleh masyarakat. Bahkan harga masker yang ditawarkan tergolong cukup mahal. Misal, masker yang sering digunakan adalah masker medis yang berwarna hijau. Biasanya dijumpai di apotek atau supermarket. Namun dengan situasi sekarang ini, justru masker medis melonjak tinggi harganya dan sudah mulai langka. Masker medis hanya diperuntukkan untuk tenaga medis yang bekerja untuk menangani pasien yang terkena Covid-19. Dan untuk masyarakat disarankan menggunakan masker kain dengan bahan yang tebal, sehingga virus atau bakteri dari luar tidak terhirup.

Pada minggu pertama, saya melakukan survei kepada salah satu warga yang ada di daerah saya yang terdampak Covid-19. Mencari tahu keluhan atau permasalahan yang terjadi agar saya bisa mencarikan solusi terhadap permasalahan yang telah dijelaskan sebelumnya. Serta mensosialisasikan program kerja KKN saya di hari berikutnya yang berisi solusi yang saya tawarkan yaitu memulai bisnis masker kain kala pandemi, mulai dari tahap pengedukasian, pelatihan pembuatan masker, pelatihan pembuatan branding hingga pemasaran.

Di minggu kedua, saya mulai memberikan pengedukasian kepada mbak Angella, yaitu mengenai masker beserta peluang bisnis. Karena pada situasi saat ini, masyarakat sangat membutuhkan masker. Serta edukasi mengenai bahan dan alat yang digunakan dalam pembuatan masker kain. Alat yang digunakan ada jarum, penjepit, gunting, dan mesin jahit karena nanti menggunakan jahit manual dan menggunakan mesin jahit. Untuk bahan yang diperlukan tentunya ada kain katun, benang, dan karet elastis.

Minggu ketiga, saya dan beliau membeli keperluan untuk membuat masker, seperti kain katun, benang, karet elastis, dan lain-lain. Dan di hari selanjutnya, saya dan target sasaran saya mulai membuat pola masker kain terlebih dahulu. Kain yang saya dan target saya beli kemarin, dibuat pola sesuai ukuran masker pada umumnya. Pada pertemuan ini, hanya difokuskan untuk membuat pola dibeberapa warna kain yang sudah dibeli dan dijahit dipertemuan selanjutnya.

Pada minggu keempat ini, saya dan target saya memotong pola yang sudah dibuat sebelumnya. Kemudian dijahit tepi-tepinya dengan jahit manual. Tujuan dari menjahit manual, yaitu untuk latihan awal menjahit karena target sasaran saya kurang bisa menjahit, jadi saya ajari dulu cara menjahit dengan tangan untuk tepian maskernya dahulu. Dan setelah sudah dijahit manual, maka dibentuk lekukan seperti masker pada umumnya, kemudian disetrika agar ada pola lekukan yang terbentuk dan mempermudah dalam menjahit nanti.

Pada minggu kelima, melanjutkan proses pada minggu sebelumnya yaitu setelah sumua sudah terjahit dengan rapi, jangan lupa untuk disetrika seluruh bagian masker kain tersebut agar lipatannya terlihat rapi dan diujung kain diberi karet elastis lalu dijahit tangan kembali samping-sampingnya agar karet elastis ujungnya tidak terlihat. Setelah itu disetrika kembali agar rapi sebelum di-*packing*. Pada hari selanjutnya, saya mengajari cara menjahit dengan mesin jahit. Menjahit dengan mesin jahit harus hati-hati, karena kalau tidak maka jahitan akan miring. Target saya hampir putus asa, namun setelah dilatih dan dicoba berkali-kali alhamdulillah bisa.

Pada pertemuan keenam ini, saya mengajarkan cara membuat konektor masker atau penghubung masker. Seperti langkah membuat

masker, yaitu langkah pertama membuat pola konektornya terlebih dahulu, kemudian dipotong dan dijahit. Selanjutnya dimasukkan karet elastis ke dalam konektor yang sudah dijahit agar bisa ditarik sesuai lingkar kepala dan diberi perekat kretekan agar bisa dilepas dan dipasang.

Di pertemuan ketujuh ini, saya memberikan pelatihan pembuatan *branding* label masker. Pembuatan labelnya menggunakan aplikasi desain grafis, yaitu Adobe Illustrator yang nantinya akan dicetak dan ditempelkan pada saat packing. Saya juga membuat desain yang berisi *quotes* mengenai pentingnya memakai masker. Setelah desain jadi langsung dicetak. Dan kemudian dimasukkan ke dalam *packing*.

Pada pertemuan kedelapan ini, saya mengajarkan mengenai desain media sosial. Menurut Hardilawati (2020:90), pelaku UMKM juga dituntut untuk dapat mengkomunikasikan produk secara intensif dengan melakukan pemasaran produk menggunakan *digital marketing* dan memanfaatkan media sosial untuk dapat menjangkau konsumennya secara langsung. Tidak hanya itu, saya memberikan pelatihan desain menarik untuk *feeds social media* agar produk yang ditawarkan lebih menarik dan tertata rapi, sehingga dapat memberikan daya tarik tersendiri bagi para pengunjung atau calon pembeli. Saya juga memberikan pendampingan pemasaran melalui *marketplace*. Tahap ini merupakan tahap akhir dimana produk yang telah dihasilkan akan diposting kedalam *marketplace* (Shopee). Tujuannya yaitu untuk memberikan kemudahan bagi calon pembeli yang berada di luar kecamatan Wringinanom yang ingin membeli produk kami. Hasil penelitian (Hendrawan et al., 2019:59) menyatakan bahwa *digital marketing* berpengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan penjualan UMKM.

Dengan adanya pendampingan dan pelatihan yang saya adakan ini, diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi target sasaran saya yang sedang terdampak Covid-19. Memberikan sedikit penghasilan tambahan saat berada di rumah saja.

3.8 Pandemi Tak Menghalangi Aktivitas Perekonomian

Oleh : Umniyah Addin

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata atau yang biasa disebut KKN merupakan suatu bentuk kegiatan untuk melakukan pengabdian kepada masyarakat yang merupakan bentuk dari tri dharma perguruan tinggi dan dilakukan oleh mahasiswa melalui pendekatan keilmuan dan sektoral pada waktu dan daerah tertentu. KKN biasanya dilakukan secara berkelompok dengan program kerja yang disusun secara bersama-sama, namun KKN saat ini berbeda dengan KKN sebelumnya karena KKN saat ini dilakukan di tengah wabah yang menyerang seluruh dunia, termasuk Indonesia, yaitu pandemi Covid-19. KKN saat ini dilakukan secara individu di wilayah masing-masing sesuai dengan domisili peserta KKN dengan ruang lingkup yang dibatasi hanya satu RW (Rukun Warga). KKN saat ini juga dilakukan dengan tetap menjalankan protokol kesehatan yang sangat ketat, dengan tidak melakukan perkumpulan dengan warga, menggunakan masker, selalu mencuci tangan, dan tetap berjaga jarak.

Kegiatan KKN ini dilakukan selama sepuluh minggu dan dilaksanakan setiap satu minggu dua kali, dimana dilakukan mulai 5 Agustus 2020 hingga 10 Oktober 2020. Kegiatan ini saya lakukan di PERUM Taman Anggun Sejahtera III RT 67 RW 10 Desa Grabagan, Kecamatan Tulangan, Kabupaten Sidoarjo yang merupakan domisili tempat tinggal saya. Meskipun program kerja KKN dilakukan oleh individu, namun tidak menyurutkan semangat saya dan teman-teman satu kelompok untuk mensukseskan kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA 2020. Kami selalu berusaha melakukan yang terbaik dan menyelesaikan program kerja dengan hati yang senang dan gembira.

Pandemi Covid-19 yang melanda seluruh dunia, termasuk Indonesia sangatlah berdampak pada seluruh aspek kehidupan manusia. Salah satu yang terdampak adalah kegiatan perekonomian masyarakat, terutama bagi para pelaku usaha. Penjualan yang semakin berkurang, sedangkan untuk memenuhi kebutuhan tetap berjalan yang tak jarang membuat sebagian orang merasakan keputus asaan. Bahkan perusahaan-perusahaan besar juga melakukan pengurangan pegawai, yang menyebabkan semakin banyaknya pengangguran. Namun hal ini tidak boleh terus berlanjut karena sejatinya seluruh pelaku usaha dapat bangkit

dengan melakukan inovasi-inovasi dan mengembangkan kreativitas yang dimiliki. Pelaku usaha bisa membuat usahanya dengan menerapkan pemasaran yang dilakukan secara online di berbagai media sosial dan *marketplace*. Pelaku usaha perlu mengerti strategi dalam melakukan pemasaran secara online. Hal inilah yang mendorong saya untuk mengambil program kerja pada KKN-Tangguh UMSIDA 2020, yaitu "Pendampingan UMKM di lingkungan RT menuju layanan *customer online* atau *digital marketing*".

Pada minggu pertama, kegiatan yang saya lakukan dimulai dengan melakukan survei dan wawancara kepada salah satu pelaku usaha yang terdampak pandemi Covid-19 di daerah tempat tinggal saya. Target sasaran tersebut bernama ibu Yeni yang memiliki usaha aneka kua, sinom rempah, dan *cookies*. Saya mencoba mencari tahu keluhan yang dialami selama masa pandemi Covid-19 yang berdampak pada usaha yang dijalankan. Di hari selanjutnya, saya menemui ibu RT 67 untuk meminta izin melakukan kegiatan KKN dan menyampaikan kegiatan KKN yang akan saya lakukan. Kemudian, saya juga melakukan sosialisasi mengenai rencana program kerja KKN saya kepada target sasaran (pemilik usaha).

Minggu kedua, tapatnya hari Sabtu, kegiatan yang saya lakukan adalah pengumpulan data. Data yang saya perlukan, yaitu produk yang dijual dan harga jual produk, sistem penjualan yang digunakan oleh pemilik usaha, rata-rata penjualan setiap bulannya, dan rata-rata keuntungan yang diperoleh setiap bulannya. Produk yang dijual oleh Dapur Cah Ayu, yaitu kue b*lack forest*, kue shiffon, brownies kukus dan brownies oven, caramel, roti kukus, pisang KW, cum-cum, lumpur surga, apem selong, lemper ayam, pastel, lapis, dan sinom rempah. Selain itu, Dapur Cah Ayu juga menjual *cookies*, diantaranya kuping gajah, *cheese steak*, kembang goyang, dan kue-kue yang biasa ada saat lebaran atau Idul Fitri. Di hari Ahad, kegiatan yang saya lakukan adalah memberikan sosialisasi mengenai strategi bisnis di era adaptasi kebiasaan baru, sosialisasi strategi pemasaran secara online, dan sosialisasi fitur-fitur yang ada dalam WhatsApp Bisnis. Materi ini saya dapatkan ketika saya mengikuti seminar secara online.

Di minggu ketiga, pada hari Sabtu saya melakukan kegiatan sosialisasi, yaitu sosialisasi mengenai inovasi dan eksistensi UMKM di

masa adaptasi kebiasaan baru, sosialisasi mengenai strategi komunikasi pemasaran dan cara agar UMKM dapat bertahan di masa adaptasi kebiasaan baru, dan sosialisasi mengenai disiplin protokol kesehatan yang harus diterapkan oleh pemilik UMKM. Sosialisasi ini dilakukan dengan memberikan penjelasan dari materi pertama hingga materi terakhir dan adanya sesi diskusi. Materi yang saya sampaikan di minggu ini merupakan materi yang saya dapatkan dari seminar dengan pembicara bapak Dr. Mas Purnomo Hadi, M.M. selaku Kepala Dinas Koperasi dan UMKM Provinsi Jawa Timur. Kemudian pada hari Ahad, mulai melakukan kegiatan *branding*, yaitu saya dan pelaku usaha merencanakan bentuk logo yang akan digunakan, mencari dan mendownload gambar referensi yang sesuai dengan logo yang akan dibuat, dan membuat perkiraan ukuran logo.

Pada minggu keempat, saya mencoba membuat desain logo untuk produk aneka kue dan sinom rempah. Pembuatan desain menggabungkan penggunaan dan fungsi dari aplikasi PhotoShop 4 dan PixelLab. Pembuatan logo ini membutuhkan waktu dua hari. Setelah logo selesai dibuat, dilanjutkan dengan pembuatan email yang digunakan untuk melakukan pendaftaran pada akun Instagram dan akun Facebook. Email yang digunakan yaitu dari Gmail karena penggunaan dan pembuatannya lebih mudah.

Minggu kelima, bentuk kegiatan yang saya lakukan adalah pengemasan produk dan pembuatan akun media sosial. Di hari Sabtu, saya melakukan kegiatan pembelian botol untuk mengemas sinom rempah, pengemasan produk sinom rempah, dan pengambilan foto produk sinom rempah. Kemudian, dilanjutkan dengan pembuatan akun Instagram untuk melakukan penjualan secara online. Di hari Ahad, kegiatan yang saya lakukan, yaitu pembuatan akun Facebook, pengeditan bio di media sosial Instagram, dan pengeditan untuk foto yang akan di-*upload* di akun Instagram dan akun Facebook. Pengeditan foto dilakukan dengan menggunakan *twibbon* yang saya buat di aplikasi Photoshop 4 dan kemudian memasukkan foto produk ke dalam *twibbon* tersebut. Hal ini perlu dilakukan agar nantinya *feeds* di Instagram dan Facebook menjadi lebih menarik.

Di minggu keenam, kegiatan yang saya lakukan berupa pemberian edukasi mengenai cara pembukuan keuangan yang sederhana.

Kegiatan ini dimulai di hari Sabtu, dimana saya mencoba memberikan penjelasan mengenai cara membuat pembukuan keuangan secara sederhana, menjelaskan manfaat dari penggunaan pembukuan keuangan, serta mensosialisasikan dan mempraktikkan cara pencatatan yang baik pada buku catatan pengeluaran, buku catatan pemasukan, dan buku arus kas. Kemudian di hari selanjutnya, saya melakukan sosialisasi dan pratik membuat buku catatan kartu stok barang dan buku investasi barang. Setelah pemilik usaha memahami dan mengerti dengan baik mengenai pentingnya pembukuan keuangan beserta praktiknya secara langsung, saya mencoba melakukan diskusi mengenai pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh pihak UMKM dan juga mengenai penjualan yang saat ini menggunakan *platform digital marketing*. Diskusi ini dilakukan agar saya dan target sasaran saya sama-sama saling mengerti dan belajar mengenai dunia usaha.

Pada minggu ketujuh hari Sabtu, kegiatan yang saya lakukan berupa mensosialisasikan dan praktik membuat Laporan Laba Rugi. Laporan ini sangatlah berguna untuk mengetahui apakah perusahaan mengalami laba atau rugi dalam satu periode. Dari laporan ini pula, pelaku usaha bisa membuat strategi pemasaran yang baik untuk usaha yang dijalankan. Kemudian, kegiatan dilanjutkan dengan melakukan diskusi mengenai *upload* foto dan *caption* yang akan digunakan untuk pemasaran online di Instagram dan Facebook. Hal ini diperlukan untuk membuat kata-kata yang bagus dan mencari *hastag* yang sering digunakan agar banyak yang mengunjungi akun kita. Kegiatan di hari Ahad yang saya lakukan ialah melakukan perencanaan bentuk *feeds* seperti apa yang akan digunakan dalam akun Instagram. Setelah itu, dimulailah untuk melakukan *upload* foto logo produk yang dibagi dalam sembilan *feeds* dan *upload* foto beberapa produk yang diperdagangkan.

Minggu kedelapan merupakan minggu terakhir untuk penyampaian program kerja kepada target sasaran. Pada hari Sabtu, saya melakukan kegiatan pencetakan atau *print* buku Laporan Keuangan dan menjilid buku Laporan Keuangan. Laporan Keuangan yang saya print di hari ini yaitu Pengeluaran Kas, Pemasukan Kas, Arus Kas, dan Laporan Laba Rugi yang dijilid menjadi satu buku. Kemudian, saya melakukan upload foto produk di media sosial yang Dapur Cah Ayu miliki. Pada hari

Ahad, saya menyerahkan buku Laporan Keuangan yang telah terjilid dengan rapi dan saya berharap buku ini akan bermanfaat untuk target sasaran dalam mengelola keuangan usahanya. Tak lupa juga, di hari ini saya melakukan pemantauan secara rutin terhadap pemasaran online sebagai bentuk tanggung jawab saya untuk menyelesaikan dan mencapai tujuan yang kami inginkan. Kemudian, saya melakukan pendataan hasil penjualan setelah dilakukannya pemasaran secara online. Alhamdulillah setelah adanya kegiatan KKN dan pemasaran online, target sasaran mengaku bahwa pendapatan usahanya meningkat sekitar 30% sampai 40%. Dan untuk menutup sesi akhir kegiatan KKN, saya melakukan wawancara mengenai kesan terhadap KKN-Tangguh UMSIDA 2020. Dan alhamdulillah lagi, beliau puas dan sangat terbantu dengan adanya KKN-Tangguh UMSIDA 2020.

3.9 Pentingnya *E-Commerce* di Masa Pandemi

Oleh: Ronald Ahmad Firdaus

Indonesia sedang mengalami masa sulit beberapa bulan terakhir, karena tersebarnya virus Covid-19 yang cepat menyebar keseluruh penjuru daerah. Korban-korban berjatuhan karena virus yang tidak bisa dilihat dan sangat ganas yang mampu membunuh manusia dan melumpuhkan perekonomian Negara. Memang benar perekonomian Indonesia sedang diuji dengan penerapan PSBB (Pembatasan Sosial Bersekala Besar) yang membuat perekonimian Indonesia goyah karena banyak pabrik diliburkan dan membatasi kegiatan masyarakat dalam melakukan aktivitas sehari-hari. Sampai saat ini belum ditemukan vaksin untuk Covid-19.

Virus Covid-19 ini tidak hanya menyerang perekonomian, bahkan pendidikan juga terkena dampak virus Covid-19. Diliburkannya sekolah dan diganti dengan belajar di rumah dengan dampingan guru dan orang tua. Selama pandemic, kegiatan belajar dan bekerja digantikan dengan sistem online. Bahkan saya juga terkena dampak dari pandemi Covid-19 ini, kuliah hampir tujuh bulan terakhir hanya diakses melalui online tanpa bertatap muka ataupun bertegur sapa dengan teman sekelas.

Di tengah pandemi Covid-19, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengadakan kegiatan KKN dengan tema KKN-Tangguh 2020.

KKN yang dilaksanakan pada tahun ini berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, dikarenakan pada tahun 2020 ini sedang terjadi pandemi Covid-19 sehingga berdampak pada kebijakan yang diberikan oleh pihak kampus. Saya tergabung dalam kelompok 14 dan mengambil tema kegiatan KKN UMKM. Dalam program tersebut, saya ingin membantu tetangga saya yang terdampak pandemi ini.

Nama saya Ronald Ahmad Firdaus dari juruan Manajemen, Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial, angkatan 2017 di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Jawa Timur. Seharusnya saya sebagai mahasiswa angkatan 2017 merasakan kebersamaan dalam kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata), tapi tidak untuk tahun ini karena negeri tercinta kita sedang dilanda pandemi Covid-19 yang mengharuskan kita melaksanakan KKN (Kuliah Kerja Nyata) di daerah masing-masing.

Untuk kegiatan pertama, saya langsung mendatangi ketua RT dan target saya. Pertama-tama saya sangat canggung karena baru pertama kali saya berbaur bersama warga dan demi kelancaran kegiatan saya, saya menghiraukan kecanggungan saya terhadap mereka. Saya mendapatkan respon yang baik dari mereka dan saya diberi keluasaan untuk melakukan kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata). Dalam bentuk pengabdian di masyarakat saya melakukan kegiatan sebagai berikut :

1. Melakukan observasi dan pendataan tentang profil UMKM.
2. Mengumpulkan data-data produk dan mengambil foto produk yang nantinya akan dipasarkan.
3. Menganalisis strategi pemasaran guna menentukan target pasar.
4. Proses pelaksanaan dan pencetakan desain kemasan.
5. Mensosialisasikan tentang program pemasaran online kepada pemilik usaha dengan menggunakan media sosial sebagai media promosi.
6. Pembuatan akun *e-commerce*.
7. Pendampingan simulasi pasar online di Shopee dan Tokopedia.
8. Pemantauan secara rutin dan pengumpulan data, serta mengukur kemajuan dan pemasaran online pada produk tersebut.

Pada kegiatan di atas, saya lakukan secara bertahap dan memberikan edukasi terhadap target supaya bisa dimengerti dan dipahami.

Pada minggu pertama, kegiatan saya langsung menuju kediaman target saya yang bernama Zaky Abizar Ramadhani. Saya melakukan pendataan tentang profil UMKM yang dijalankan oleh target saya.

Pada minggu kedu,a saya melakukan pengumpulan data-data dari Zaky Abizar Ramadhani, seperti produk yang dijual dan menanyakan harga jual per produknya. Lalu saya melakukan pengambilan foto produk untuk dipasarkan ke media sosial dengan menggunakan kamera SLR agar lebih rapi dan ketika dipasarkan konsumen menjadi lebih tertarik untuk membeli. Pengambilan gambar tersebut juga bertujuan untuk peng-*upload*-an di *e-commerce.*

Pada minggu ketiga, saya dan Zaky Abizar Ramadhani melakukan diskusi dan melakukan analisa pemasaran. Hal ini bertujuan untuk menentukan target yang dibuat dengan menggunakan media PowerPoint.

Pada minggu keempat, saya membuatkan desain untuk kemasan. Pada saat itu, Zaky Abizar Ramdhani belum mempunyai kemasan dan saya membantu membuatankan desain kemasan untuk usaha Zaky Abizar Ramadhani. Kemudian, saya melakukan mengirimkan ke vendor plastik untuk dicetakkan kemasannya.

Pada minggu kelima, saya mensosialisasikan tentang program pemasaran online kepada pemilik usaha dengan menggunakan media sosial sebagai media promosi. Dimana saya memberikan materi pemasaran online melalui media PowerPoint dan kemudian membuatkan akun Instagram yang nantinya akan digunakan sebagai media promosi.

Pada minggu keenam, kegiatan selanjutnya pembuatan akun *e-commerce*, dimana ada dua akun *e-commerce* yang digunakan yaitu Tokopedia dan Shopee. Setela mengisi data-data yang diperlukan, saya melanjutkan untuk mengunggah foto produk, harga produk, dan deskripsi produk.

Pada minggu ketujuh, saya melakukan pemberian materi kepada Zaky Abizar Ramadhani mengenai proses penerimaan pesanan, baik dari Tokopedia maupun Shopee.

Pada minggu kedelapan, kegiatan yang saya lakukan adalah *monitoring* terhadap kemajuan usaha yang dimiliki oleh Zaky Abizar Ramadhani. Selain itu, saya juga mengumpulkan data-data yang diperlukan.

3.10 Pentingnya *Social Media* pada Masa Pandemi

Oleh : Andri Setiawan

Dalam kegiatan KKN UMSIDA tahun ini, kami sebagai mahasiswa diwajibkan melakukan kegiatan KKN di tempat domisili masing-masing. Berhubung saya sebagai warga pendatang di daerah domisili, ada sedikit kesulitan untuk melakukan observasi di lingkungan tempat tinggal. Pertama yang saya lakukan adalah berdiskusi dengan warga sekitar, bahwa saya akan melakukan kegiatan KKN dan bertanya untuk apa saja yang sekiranya dibutuhkan di lingkungan saya. Pada akhirnya, saya memutuskan untuk membantu salah satu warga yang baru lulus sekolah, namun masih belum mendapatkan pekerjaan agar bisa membantu mendapatkan *income*.

Pada kondisi pandemi seperti sekarang, tidak sedikit orang mengalami kesusahan mendapatkan pekerjaan, karena hal tersebut saya berinisiatif untuk membantu salah satu warga di tempat tinggal saya untuk membuka sebuah peluang usaha agar bisa mendapatkan *income*. Kemudian saya berdiskusi dengan maksud meminta izin agar bisa melakukan kegiatan KKN dengan target sasaran. Setelah target sasaran merasa setuju, kemudian kami memutuskan untuk membuka sebuah jasa cuci sepatu. Mengapa saya memilih kegiatan jasa cuci sepatu? Karena setelah saya amati, di daerah Mojokerto khususnya daerah Ngoro tempat saya tinggal masih belum ada yang membuka jasa cuci sepatu. Dengan demikian, kami berinisiatif untuk membuka jasa tersebut.

Kemudian saya berdiskusi dengan Dosen Pembimbing Lapangan atau DPL KKN (Bu Nuril), bahwa saya berencana melakukan kegiatan membuka usaha jasa cuci sepatu. Awalnya saya bercerita tentang apa saja hasil observasi yang saya lakukan di tempat tinggal saya. Kemudian Bu Nuril memberikan sedikit arahan dan saran apabila kegiatan jasa cuci sepatu dapat terus berjalan agar target bisa mendapatkan *income* meskipun ketika kegiatan KKN sudah berakhir, sehingga program kerja tersebut bisa tetap dijalankan. Namun dengan optimis saya yakin bahwa target sasaran mampu menjalankan kegiatan usaha jasa cuci sepatu secara mandiri tanpa terus didampingi. Dengan demikian, saya memutuskan mengambil proker UMKM dengan membuka usaha jasa cuci

sepatu dan sudah disetujui oleh Bu Nuril, selaku Dosen Pembimbing Lapangan kelompok 14.

Minggu pertama kegiatan KKN pada tanggal 8 Agustus 2020, saya melakukan diskusi dengan target sasaran saya yang bernama Oscar Rugery dan beralamat di Ds. Manduro Manggung Gajah, Kec. Ngoro, Kab. Mojokerto, tentang bagaimana nanti kedepannya usaha akan kami jalankan. Kami mencatat apa saja yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha jasa cuci sepatu dan bagaimana target kedepannya yang akan kita tempuh. Kemudian, kami membeli semua alat dan bahan yang dibutuhkan untuk jasa cuci sepatu melalui online (Shopee).

Setelah barang yang kami pesan sampai pada minggu ke dua, langkah selanjutnya ialah kami menyiapkan beberapa media promosi untuk mengenalkan produk jasa cuci sepatu yang akan kami jalankan. Kemudian kami berdiskusi untuk mendesain logo yang akan kami gunakan sebagai identitas. Kami memutuskan untuk memberi nama jasa cuci sepatu "shoestu.id". Mengapa? Kami memilih kata tersebut karena mengambil makna kata "saestu" dari Bahasa Jawa yang dalam Bahasa Indonesia berarti "baik" dengan harapan usaha jasa cuci sepatu yang kami jalankan mampu memberikan pelayanan yang terbaik dan mampu menjadi produk jasa yang dapat dipercaya oleh masyarakat.

Pada minggu ketiga, kami membuat desain poster yang akan kami gunakan untuk promosi di media sosial. Kami berencana untuk membuat promo awal ketika pertama kali jasa kami dibuka. Rencana awal kami mematok harga Rp 25.000,00/pasang, kemudian kami membuat promo diskon 40% (Rp 15.000,00) agar menarik pelanggan. Setelah berdiskusi hasil poster yang kami desain, kemudian kami memosting di Instagram. Agar lebih dikenal di lingkungan sekitar, kami juga memosting di *story* WhatsApp untuk mengenalkan produk jasa cuci sepatu kami di lingkungan tempat saya bekerja. Menurut saya, teman-teman saya bekerja merupakan target pasar yang cukup menjanjikan karena mayoritas karyawan dan mungkin tidak sempat merawat sepatu mereka. Jadi saya beranggapan bahwa jasa cuci sepatu yang kami buka sangat dibutuhkan dan dapat membantu bagi mereka para pecinta *sneaker* yang tidak sempat atau tidak tau cara merawat *sneaker* mereka.

Pada minggu selanjutnya, saya dan target sasaran mencoba untuk melakukan cuci sepatu pada sepatu pribadi kami. Kali ini, saya bermaksud untuk mengajari target sasaran bagaimana mencuci sepatu dengan baik dan benar dan saya juga tidak lupa memposting kegiatan kami di *story* WhatsApp sebagai promosi kepada teman-teman terdekat untuk melihat hasil dari jasa cuci sepatu di "shoestu.id".

Minggu kelima KKN, saya dan target sasaran berdiskusi tentang bagaimana untuk melakukan promosi kegiatan jasa cuci sepatu yang kami lakukan. Kemudian kami membuat desain poster yang akan kami *upload* di *feeds* Instagram. Kami berencana untuk membuat diskon jasa cuci sepatu pada tanggal 25 September 2020 hingga 5 Oktober 2020 dan kami namakan diskon tersebut dengan nama "Promo Gajian" karena bertepatan pada akhir dan awal bulan. Setelah dirasa cocok dengan hasil poster yang kami desain, kemudian kami meng-*upload* poster tersebut di Instagram dan story WhatsApp untuk menarik perhatian pelanggan.

Minggu keenam, kami mendapatkan orderan jasa cuci sepatu dari salah satu teman kami dan pada momen kali ini kami manfaatkan untuk memberikan pelayanan yang terbaik agar mendapat ulasan bagus dan bisa menarik lebih banyak lagi pelanggan. Pada saat proses cuci sepatu, saya melakukan pendampingan secara langsung pada target sasaran dengan tujuan memantau agar tidak ada kesalahan saat proses cuci sepatu dan membantu proses dokumentasi yang nantinya akan kami gunakan untuk promosi atau testimoni.

Selanjutnya, kami terus melakukan promosi melalui media sosial yang sudah kami buat bersama. Dalam hal ini saya tidak merasa kesulitan untuk mengajari karena target sasaran masih berusia cukup muda dan tidak asing dengan beberapa akun media sosial. Akan tetapi, saya mendapat kesulitan ketika proses pembuatan desain poster karena target sasaran masih awam dengan aplikasi edit foto, jadi masih perlu pendampingan untuk proses edit poster dan saya tidak menyerah. Sementara waktu saya sendiri yang melakukan proses edit poster, namun tidak lupa sambil mengajari target sasaran agar nanti kedepannya ketika kegiatan KKN sudah selesai target sasaran mampu mendesain sendiri poster untuk promosi kegiatan jasa cuci sepatu. Dan saya sangat optimis

bahwa ketika kegiatan KKN sudah selesai, target sasaran mampu menjalankan usahanya secara mandiri.

3.11 Program Pelatihan UMKM dengan Meningkatkan Mutu Kemasan Produk dan Sistem Penjualan Online

Oleh : Riza Fatmawati

Di masa pandemi saat ini, banyak UMKM yang terdampak virus Covid-19. Dampak yang sangat merugikan saat ini, yaitu merosotnya penjualan, baik itu deretan pengusaha elit maupun pengusaha kecil. Dengan adanya dampak tersebut, para pengusaha mulai kewalahan dalam menangani sektor bisnis yang sedang merosot di masa pandemi ini.

Salah satunya untuk pengusaha kecil yang berada di Desa WadungAsih, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo yang bernama warung Bismillah. Pada korban yang terdampak Covid-19 seperti Warung Bismillah sangat berkesinambungan dengan program KKN Tangguh UMSIDA, yang mana siap membantu untuk meningkatkan sektor ekonomi dalam penjualan. Pasalnya, pemerintah menghimbau masyarakat untuk membatasi aktivitas di luar rumah.

Tujuan dari kelompok 14 KKN-Tangguh UMSIDA adalah membina warung Bismillah dari segi kemasan maupun penjualan. Untuk tahap kemasan, saya sebagai perwakilan kelompok 14 membantu *re-branding* beberapa kemasan produk yang dijual di warung tersebut agar menarik pelanggan dan meningkatkan sistem penjualan. Disini, saya juga membantu dalam segi penjualan secara online. *Digital marketing* sangat penting di era pandemi seperti ini dikarenakan banyak konsumen yang merasa takut untuk berkerumun bahkan keluar rumah. Selain itu, saya juga membina pemilik warung Bismillah dalam mengoperasikan media sosial sebagai lapak penjualan online. Hal ini memudahkan untuk pelanggan yang ingin memesan secara jarak jauh.

Berikut beberapa uraian kegiatan saya dalam pelaksanaan program KKN yang dilaksanakan pada warung Bismillah :

1. Pengamatan secara Langsung kepada Pemilik Usaha dan Menganalisis Produk

Pada hari pertama saat menjalankan KKN yang bertempat di warung Bismillah, Desa Wadungasih, saya memulai pengamatan secara

langsung. Saya mendatangi warung Bismillah guna meminta izin untuk melaksanakan KKN di warung Bismillah dan menjelaskan program-program yang akan diterapkan selama kegiatan KKN berlangsung. Mbak Puri selaku pemilik warung Bismillah menyetujui dengan adanya program-program KKN yang akan dilaksanakan karena baginya akan menambah wawasan dalam mengolah suatu usaha, sehingga akan meningkatkan penjualan.

Persetujuan sudah saya dapatkan dan pada saat itu juga saya langsung melakukan pengamatan kepada pemilik usaha dan menganalisis beberapa produk yang ada di warung Bismillah. Ada beberapa produk yang dijual di warung Bismillah diantaranya *snack* dan minuman kemasan. *Snack* yang dijual, seperti sempol, pentol obong, tahu pentol obong, siomay, pempek, dan ayam madu. Minuman kemasan yang dijual antara lain sinom kemasan botol, jahe kemasan, temulawak kemasan, dan kunyit kemasan. Pada proses ini, saya melakukannya pada minggu pertama yang dilaksanakan Sabtu dan Minggu.

2. Mengumpulkan Data-Data Produk untuk Melakukan Proses *Re-branding* dan Pemasaran Online

Pada minggu kedua, saya sudah mendapatkan data-data produk yang ada di warung Bismillah untuk melakukan proses *re-branding* produk dan pemasaran online. Atas persetujuan pemilik warung Bismillah, ada beberapa produk yang bisa dilakukan *re-branding* yaitu makanan kemasan (ayam madu) dan minuman kemasan (jahe, temulawak, dan kunyit kemasan 100 g). Dikarenakan selain produk kemasan, penggunaan produk hanya dikemas dengan plastik bening biasa karena siap untuk dimakan.

Untuk pemasaran online, saya juga menyiapkan akun Instagram guna memperluas targer pemasaran secara online. Untuk aplikasi Go-jek dan GrabFood, kebetulan mbak Puri sudah melakukan pendaftaran sebelum adanya program KKN ini.

3. Menganalisis Strategi Pemasaran guna Menentukan Target Pasar

Pada minggu ketiga, saya menganalisis strategi pemasaran secara lebih luas, seperti membantu cara pemasaran di media sosial Instagram. Karena sekarang banyak usaha yang ramai dan dimulai melalui Instagram.

Saya membuatkan *feeds* Instagram untuk menarik netizen agar melihat akun warung Bismillah.

4. Mensosialisasikan tentang Program *Re-branding* dan Pemasaran secara Online

Pada minggu ke empat, saya juga memberi materi kepada pemilik usaha tentang pentingnya melakukan *re-branding* produk untuk meningkatkan produk. Karena dengan *re-branding* akan menambah kualitas produk itu sendiri. Dibalik rasa yang enak suatu produk harus mempunyai identitas. Untuk pemasaran online, saya juga menambahkan pada media sosial yang belum digunakan oleh warung Bismillah, yaitu Instagram. Karena warung Bismillah belum mempunyai target pasar di media sosial, seperti Instagram.

5. Pelaksanaan Pembuatan Logo serta Desain *Packaging*

Pada minggu keempat dan kelima kami memulai proses pembuatan logo warung Bismillah dan desain *packaging* untuk makanan kemasan dan minuman kemasan.

6. Pembuatan Desain di Media Sosial sebagai Media Promosi (Instagram dan WhatsApp)
7. Pelaksanaan Pembuatan Media Sosial yang Digunakan untuk Melakukan Pemasaran secara Online
8. Pemantauan secara Rutin dan Pengumpulan Data serta Mengukur Kemajuan Program *Re-branding* dan Pemasaran Online pada Produk Warung Bismillah
9. Penutupan

Pada proses terakhir, saya melakukan penyerahan beberapa hasil yang telah dicapai, yaitu banner berukuran 1 meter x 1 meter, *sticker* untuk kemasan makanan dan minuman, serta media sosial untuk memperluas target pemasaran.

3.12 Pentingnya *Social Media* di Masa Pandemi

Oleh : Ulung Prakoso

Mengetahui lokasi KKN di Perumahan Taman Pinang Indah, ada salah satu pengusaha yang bernama ibu Neli yang pendapatan dari dagangannya menurun drastis diakibatkan adanya pandemi Covid19.

Pada pandemi seperti sekarang, membuat saya khawatir akan berdampak pada perekonomian ibu Neli.

Terjadinya krisis di wilayah tersebut adalah penurunan pendapatan karena sepinya konsumen untuk membeli atau berbelanja keluar rumah, khususnya pada pedagang makanan yang ada di Perumahan Taman Pinang Indah yang mengalami penurunan pendapatan yang diakibatkan *social distancing* yang dihimbau oleh pemerintah. Saya adalah mahasiswa KKN-Tangguh UMSIDA yang akan melakukan pengabdian masyarakat di Perumahan Taman Pinang Indah kepada pemilik usaha makanan bernama ibu Neli.

Hari pertama di lokasi saya sangat canggung karena dikegiatan ini pertama kalinya saya mengabdikan di masyarakat secara langsung. Dengan seiring berjalannya waktu, saya membulatkan tekad untuk memperkenalkan diri dan meminta izin kepada pemilik usaha untuk melakuakan KKN di tempat usaha beliau dengan mengabdi agar bisa membantu penjualan produk makanan bisa membaik seperti semula, bahkan bisa lebih meningkat dari sebelumnya dan pada sosialisai tersebut berlangsung dengan lancar. Alhamdulillah dengan apresiasi dan keramahan ibu Neli membuat rasa khawatir saya menghilang serta mengembalikan semangat dan kenyamanan untuk melakukan kegiatan KKN yang bertujuan untuk membantu ibu Neli.

Dalam bentuk pengabdian masyarakat yang akan dilakukan ke ibu Neli. Ada beberapa kegiatan yang akan dilakukan selama KKN berlangsung bersama ibu Neli dan kegiatan-kegiatannya sebagai berikut :

1. Melakuakan pengamatan langsung ke ibu Neli untuk mencari inti permasalahan yang terjadi, seperti menurunnya pendapatan dan konsumen yang jarang untuk berbelanja makanan ke warung pada pandemi seperti sekarang.
2. Melakukan kegiatan mengumpulkan data-data sebagai bentuk akan dimulainya proses pendampingan dan bentuk kegiatan ini dilakukan dalam bentuk pelatihan dan pengenanalan terhadap pemasaran online dan praktik secara langsung dengan target.
3. Melakukan kegiatan pembuatan *pricelist* dari data yang telah didapatkan sebagai bentuk penyusunan laporan pengecekan harga yang akan dimasukkan dalam pemasaran secara online.

4. Melakukan kegiatan pembuatan logo serta *banner* untuk mempromosikan produk agar bisa menarik minat konsumen.
5. Melakukan pembuatan akun dengan nama dan alamat yang jelas untuk memudahkan target dalam mengakses *social media* dan memudahkan konsumen dalam memesan produk dagangan.
6. Melakukan kegiatan pemasangan *banner* dan mempromosikan produk.
7. Melakukan kegiatan memasarkan produk melalui *social media*.
8. Melakukan kegiatan *monitoring,* yaitu pemantauan dari kegiatan pendampingan dan pelatihan yang telah dilakukan untuk mengetahui ada atau tidaknya kemajuan dan dilakukan secara rutin, serta mengumpulkan data untuk mengukur kemajuan program dan pemasaran online pada produk tersebut.
9. Melakukan kegiatan evaluasi dan ungkapan terima kasih pada ibu Neli, serta melakukan penutupan.

Pada kegiatan di atas dilakukan secara bertahap dan memberikan edukasi kepada ibu Neli agar bisa melakukan kegiatan pendampingan dengan lancar dan bisa dipahami cara kerja yang akan dilakukan pada waktu kegiatan. Demi memperlancar kegiatan tersebut, pendamping akan memberikan informasi yang mudah dan bisa dipahami oleh ibu Neli, sehingga pedagang lebih mudah dalam melakukan pemasaran online dan melatih pedagang agar lebih kreatif dalam mempromosikan barang dagangannya.

Kegiatan ini bertujuan untuk membantu ibu Neli agar mengerti akan manfaat teknologi digital di era sekarang, apalagi di musim pandemi seperti sekarang ini. Salah satu keuntungan dari pemasaran online adalah diharapkannya penjualan tidak hanya terbatas di lingkup satu wilayah, tapi bisa meluas sampai di berbagai wilayah, sehingga diharapkan akan berdampak pada peningkatan penjualan produk serta menambah minat konsumen yang akan membeli maupun memesan produk.

Dalam metode pelaksanaan, dilakukan dengan metode pelatihan yang diberikan kepada target tentang cara pemasaran secara online dan praktik langsung. Metode pelatihan dan praktik yang disampaikan, diharapkan dapat diikuti dan dipahami oleh masyarakat. Oleh karena itu, dalam proses kegiatan ini pengetahuan dan pengalaman dari ibu Neli sangat dibutuhkan untuk memudahkan langkah-langkah usaha yang

dijalani, khususnya di bidang pemasaran melalui media sosial. Setelah melakukan edukasi ke ibu Neli, saya langsung memulai aktivitas kegiatan KKN kepada ibu Neli.

Pada minggu pertama pelaksanaan KKN, dimulai dari kegiatan pengamatan langsung ke lokasi ibu Neli yang bertujuan untuk mengumpulkan informasi mengenai apa saja yang dibutuhkan untuk membantu ibu Neli dalam menjalankan usaha makanan tersebut. Pada pengamatan tersebut, saya banyak menemukan kekurangan dari usaha bu Neli, seperti tidak ada penerimaan pesanaan secara online, tidak ada *banner* dan logo, bahkan seperti iklan dari produk makan tersebut tidak ada yang mengakibatkan para konsumen tidak bisa mendapatkan informasi tentang pemesanan online serta produk apa saja yang dijual oleh bu Neli. Hal itu yang mengakibatkan penurunan pendapatan dari usaha dagangannya, apalagi pada kriris pandemi Covid-19 yang terjadi di wilayah tersebut.

Pada minggu kedua pelaksanaan KKN, saya mengumpulkan data-data dari usaha tempat ibu Neli. Dimana usaha tersebut sudah berdiri cukup lama dan telah memproduksi berbagai makanan, seperti lontong mie, lontong lodeh, botokan, dan pepes tongkol. Jenis makanan tersebut sangat cocok dimakan ketika sarapan pagi sebelum melakukan aktivitas di rumah dan bisa digunakan lauk jika di rumah tidak sempat memasak. Berdasarkan kondisi pandemi saat ini, tempat usaha ibu Neli terlihat sepi karena kurangnya pemasaran online seperti *social media* yang tidak bisa dijangkau oleh konsumen.

Pada minggu ketiga pelaksanaan KKN, saya melakukan *pricelist* harga produk serta berdiskusi dengan ibu Neli untuk mendata harga makanan ketika mulai dipromosikan dan dipasarkan melalui *social media*. Tujuan dari *pricelist* harga adalah untuk menentukan harga satu porsi makan. Sebelum melakukan pemasaran online. Harga satu porsi lontong mie dan lode sekitar Rp 8.000,00 dan ketika melakukan pemasaran online harga satu porsinya dinaikkan menjadi Rp 13.000,00 yang mana mendapatkan porsi yang lebih banyak variasi lauknya seperti tambahan krupuk atau lainnya. Tujuannya agar mudah dijangkau semua kalangan dan menarik minat konsumen.

Pada minggu keempat pelaksanaan KKN, saya mendiskusikan dengan ibu Neli tentang pembuatan desain logo dan *banner* agar lebih menarik dan mendapat minat dari konsumen. Awalnya usaha milik ibu Neli tidak mempunyai nama warung sendiri karena ibu Neli tidak mengenal tentang *digital marketing*. Dan saat berdiskusi, saya mengajarkan kepada ibu Neli tentang *digital marketing*, pembuatan desain logo, dan pentingnya memiliki nama pada warung makan ibu Neli agar warung makannya mempunyai identitas tersendiri. Kemudian saat berdiskusi dengan ibu Neli tentang desain logo, ibu Neli sudah memikirkan tentang nama logo yang diberikan nama "Warung Ibu Neli" yang sudah dikenal oleh masyarakat sekitar dan mencantumkan list makanan untuk menarik konsumen.

Pada minggu kelim,a saya dan ibu Neli membahas tentang pembuatan akun *social media* dan cara menggunakan akun tesebut untuk dijadikan akses pemasaran online. Akun yang akan dibuat adalah akun Instagram, Facebook, dan WhatsApp. Saya membantu ibu Neli untuk mengiklankan produknya melalui *social media* tersebut dan sesuai dengan keinginan ibu Neli yang tidak mau pemasarannya melalui GoFood karena merupakan kesepakatan dari ibu Neli dan saya menghormati keputusan tersebut.

Pada minggu keenam pelaksanaan KKN, saya melakukan kegiatan pemasangan *banner* yang sebelumnya *banner* telah selesai dibuat. *Banner* tersebut siap untuk dipasang di tempat usaha ibu Neli. *Banner* yang dibuat sangat cocok, menarik, dan sesuai dengan keinginan ibu Neli serta mendapat apresisasi yang bagus dari ibu Neli, sehingga pemasangan *banner* berjalan dengan lancar.

Pada minggu ketujuh pelaksanaan KKN, saya dengan bu Neli berdiskusi tentang dilakukannya pemasaran online. Setelah berdiskusi dan siap untuk melakukan pemasaran online, saya mempromosikan produk melalui *social media* seperti Facebook, Instagram, dan *group* WhatsApp. Saat mempromosikan produk di *social media* sudah dilakukan sesuai dengan hasil diskusi yang telah dilakukan pada minggu sebelumnya.

Pada minggu berikutnya, saya melakukan pemantuan langsung ke warung makan ibu Neli saat setelah melakukan pemasaran online pada

minggu sebelumnya. Pemantauan tersebut dilakukan setiap hari untuk mengetahui hasil perkembangan dari pemasaran onlie melalui *social media*.

Hari demi hari telah berjalan dan saat pemantauan hasil dari pemasaran online, konsumen sedikit demi sedikit menambah dan banyak pelanggan yang berdatangan untuk membeli dan memesan makanan dari hasil pemasaran online.

Sejauh ini, berjalan dengan lancar saat penggunaan media sosial, tetapi ada satu kesulitan yang mengharuskan saya melakukan pendampingan langsung kepada ibu Neli dikarenakan faktor usia dan susah untuk memahami tentang media elektronik. Akan tetapi, itu semua tidak menjadi masalah bagi saya dan perlahan-lahan saat pendampingan bersama ibu Neli sudah ada perkembangan sesuai dengan yang diharapkan. Dan saya sangat bersyukur bisa melakukan kegiatan KKN bersama ibu Neli dan bisa membantu mengembangkan usahanya lebih pesat lagi setelah penggunaan pemasaran online melalui *social media*, dimana itu semua sangat bermanfaat bagi saya dan juga ibu Neli sebagai target KKN. Disini saya tidak lupa mengucapkan banyak terima kasih kepada ibu Neli yang dimana tujuan saya untuk membantu usaha ibu Neli menjadi lebih maju dari sebelumnya dan tugas KKN saya sudah tercapai dengan membantu UMKM pada masa pandemi seperti sekarang, salah satunya di Perumahan Taman Pinang Indah RT 30 RW 05, Sidoarjo.

3.13 Membangun *Branding* bagi Pelaku UMKM dengan Pemasaran secara Online

Oleh : Nungky Yuilda Fitriasari

Dampak pandemi virus Covid-19 sangat terasa di dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pemasaran pun berubah, terlebih ketika diberlakukannya PSBB dan *social distancing*.

Para pelaku bisnis harus memutar otak untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen. Sebagai strategi *brand* bertahan di tengah pandemi virus Covid-19, para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran online dan *digital branding* sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

Dengan adanya virus Covid-19, para pelaku bisnis harus cepat beradaptasi seiring dengan diberlakukannya *social distancing*. Karena sudah pasti sangat mempengaruhi perubahan besar dalam *trend* perilaku konsumen dalam membeli suatu produk. Oleh karena itu, cara menyikapi dampak virus ini dengan membuat strategi yang tepat, baik saat masa pandemi ini berlangsung ataupun setelah pandemi ini berakhir.

Dalam masa pandemi ini, tidak sedikit juga para pekerja dan UMKM terhambat aktivitasnya sehari-hari. Banyak karyawan yang harus dirumahkan dan diPHK karena turunnya minat konsumen dan turunnya pemasukan pada setiap perusahaan yang mengakibatkan adanya PHK untuk beberapa karyawan. UMKM juga merasakan hambatan dalam penjualannya karena sebagaian besar UMKM melakukan pemasaran secara offline. Sesuai dengan peraturan pemerintah yang menganjurkan masyarakat agar tetap di rumah, semua kegiatan dilakukan secara online, dan adanya *social distancing*.

Bersamaan dengan adanya virus Covid-19 ini, saya juga mendapatkan tugas KKN dari universitas dan tetap melaksanakan tugas KKN meskipun dalam kondosi pandemi seperti ini. Beberapa syarat-syarat yang harus diterapkan dalam KKN online ini adalah dengan tetap menjaga jarak dan menaati protokol kesehatan yang harus diterapkan mahasiswa KKN ataupun target sasaran KKN. KKN tahun ini sangat berbeda dengan KKN sebelumnya. Kegitan KKN ini dilakukan dengan satu hingga tiga mahasiswa. KKN juga dilakukan di desa tempat tinggal mahasiswa KKN tersebut dan harus menghindari kerumunan. Tujuan diadakannya KKN dengan program UMKM ini diharapkan agar saraan UMKM dapat mengembangkan usahanya lebih pesat lagi dengan menggunakan media online sebagai media pemasarannya.

Melihat kondisi yang seperti ini, akhirnya saya mencari target sasaran utuk bersama-sama melakukan *branding* dengan melakukan secara online. Kemudian saya bertemu dengan ibu Cici yang merupakan salah satu pemilik UMKM donat di Desa Ketimang RT 07 RW 02, Wonoayu, Sidoarjo. Dimana pada saat sebelum adanya pandemi seperti ini, ibu Cici melakukan kegiatan penjualannya dengan cara COD. Setelah melakukan survei dengan ibu Cici, ternyata pemasarannya hanya dilakukan lewat WhatsApp saja. Oleh karena itu, saya ingin membantu

UMKM ibu Cici tersebut dengan mengenalkan ke dunia *digital marketing* yang mana bisa memudahkan ibu Cici untuk lebih meningkatkan pendapatan pada saat pandemi seperti ini.

Sebelum melakukan kegiatan KKN ini, saya diharuskan untuk mengisi matriks yang mana matriks tersebut digunakan sebagai acuan saya dalam melaksanakan kegiatan KKN dan agar Dosen Pembimbing Lapangan tidak kesulitan dalam memantau kegiatan KKN saya. Di minggu pertama, saya mendatangi ketua RT setempat untuk meminta izin agar diperkenankan melakukan kegiatan KKN. Kemudian dilanjut dengan melakukan observasi kepada ibu Cici dengan mengamati secara langsung usaha yang dipasarkan. Saya menganalisis beberapa kelemahan dan kelebihan yang dimiliki oleh usaha tersebut. Dan dengan informasi tersebut, saya ingin mengenalkan ibu Cici terhadap *digital marketing* yang sedang *trend* saat ini. Dengan adanya *digital marketing* membuat produk yang dibuat ibu Cici mudah dikenal oleh banyak orang.

Di minggu kedua pelaksanaan KKN, saya melakukan sosialisasi dan analisa pemasaran. Saya menyampaikan sosialisasi ini dengan menganalisa strategi pemasaran yang cocok disertai dnegan penentuan target pasar. Pemasaran tersebut dilakukansecara online dengan membuat toko online shopagar nantinya para pelaku usaha dapat mengoptimalkan pemasaran online dan digital branding sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya. Dalam hal ini saya memberikan beberapa contoh pemasaran seacara online. Saya menjelaskan tentang beberapa pentingnya dilakukannya *digital marketing* dan *branding* sebagai identitas produk, apalagi di era modern seperti ini.

Di minggu ketiga pelaksanaan KKN, saya melakukan pengumpulan data agar saya lebih memahami UMKM milik ibu Cici dan sebagai bentuk awal untuk memulai proses pendampingan serta pelatihan membangun *branding* bagi pelaku UMKM dengan pemasaran secara online. Pengumpulan data yang saya lakukan dengan menggunakan metode wawancara yang dilakukan dengan tanya jawab dengan responden untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan. Pertanyaan yang akan ditanyakan perlu disusun terlebih dahulu agar dapat memperoleh data yang dibutuhkan. Setelah melakukan pengumpulan data, saya dapat menyimpulkan tentang penghasilan pendapatan setiap

bulannya, harga donat perbiji, target pasar yang dituju, perlu adanya inovasi baru, serta perbaikan mengenai pengemasan dan *brand* yang dimilikinya.

Di minggu keempat, saya melakukan sosialisasi *branding* pemasaran secara online. Pandemi Covid-19 yang terjadi di wilayah Indonesia membuat masyarakat tak bisa leluasa keluar rumah. Hal ini mengakibatkan masyarakat lebih banyak menghabiskan waktu di rumah. Karena itu, akses penggunan internet meningkat. Hal itu merupakan kesempatan bagi para pemilik usaha agar meningkatkan penjualan online melalui media sosial. Penggunaan media sosial untuk meningkatkn *branding* dan penjualan online sudah tidak dapat dipungkiri lagi. Sebab mayoritas penduduk Indonesia saat ini merupakan pegguna aktif media sosial. Alasan laninnya adalah efektivitas pemasaran. Ada banyak strategi dalam memenangkan pertarungan di pasar online yang nantinya dapat membantu usaha kecil ataupun besar untuk meningkatkan penjualan melalui media sosial. Selain pemsaran melaui *onlineshop*, juga melalui media sosial seperti WhatsApp, Instagram, Facebook, dan lain-lain. Oleh karena itu, dengan adanya sosialisasi *branding* ini saya berharap agar dapat membantu UMKM ibu Cici sebagai alternatif yang tepat untuk kembali berjualan meskipun sedang dihadapkan dengan pandemi seperti ini.

Di minggu kelima, saya bersama ibu Cici melakukan proses pembuatan desain logo dan kemasan yang lebih menarik lagi agar mendapatkan minat konsumen. Saya terlebih dahulu mengenalkan *digital marketing* dan pentingnya memiliki *brand* atau merek sebagai identitas produk. Kemudian, saya dan ibu Cici melakukan diskusi mengenai pembuatan desain logo. Desain logo dibuat sesuai dengan keinginan ibu Cici. Sebenarnya ibu Cici sudah mempunyai nama tersendiri untuk produk yang dihasilkannya, tetapi ibu Cici tidak mengerti bagaimana cara pembuatan desain logo agar menjadi ciri khas dari produk yang dihasilkan. *Brand* yang akan dipakai sekaligus didesain untuk logo donat adalah “CIKO DONUTS” yang diambil dari nama anak ibu Cici.

Kemudian, merubah desain kemasan dengan kardus, yang awalnya hanya memakai mika plastik. Perubahan kemasan ini saya

harapkan dapat menambah nilai jual produk di mata konsumen. Menurut saya, kemasan kardus juga lebih efektif dan efesien.

Memasuki minggu selanjutnya, saya dan ibu Cici membahas tentang pembuatan akun media sosial dan cara menggunakan akun tersebut untuk dijadikan media pemasaran. Akun yang akan kami buat adalah Instagram, Facebook, dan *group* WhatsApp *resseler*. Saya membantu ibu Cici untuk melakukan pemasaran melalui Insrtagram. Sesuai dengan keinginan ibu Cici yang tidak ingin produknya dipasarkan melalui Shopee dan GoFood, maka saya menghormati keputusan tersebut. Kebetulan sekali, handphone yang digunakan ibu Cici sudah canggih sehingga tidak sulit untuk membuat akun di handphone ibu Cici.

Kemudian di minggu selanjutnya, saya membuat penetapan lokasi di Google Maps agar memudahkan konsumen jika ingin membeli donat dan agar lebih banyak lagi oarang-orang yang tau lokasi penjualan donat secara offline. Kemudian kegiatan selanjutnya adalah pendampingan penggunaan *group resseler* dalam aplikasi WhatsApp. Minggu demi minggu telah saya lalui dengan memberikan pengetahuan kepada ibu Cici tentang cara memasarkan produk yang dibuat di Facebook, Instagram, dan WhatsApp.

Sejauh ini, tidak ada kesuliatan atau hambatan yang sangat besar menurut saya. Penggunaaan media sosial juga tidak sulit untuk dipahami oleh ibu Cici karena media elektronik yang digunakan ibu Cici juga mendukung. Alhamdulillah, setelah saya membantu ibu Cici untuk menaikkan penjualan dan memasarkan produknya, usaha ibu Cici mengalami peningkatan penjualan. Perlahan ibu Cici juga terbiasa dengan penjualan secara online tersebut.

Sesuai dengan tujuan diadakannya KKN ini, sasaran yang dibantu dapat mengembangkan usahanya lebih pesat lagi dan menggunankan media promosi lewat media online. Dan saya juga sangat bersyukur bisa belajar bersama ibu Cici dan langsung menerapkan ilmu yang saya dapat disaat kuliah. Dan dimana itu menurut saya sangat bermanfaat bagi saya dan juga ibu Cici sebagai terget KKN saya. Disini saya juga tak lupa mengucapkan banyak terima kasih pada ibu Cici yang telah menerima saya untuk melakukan kegiatan KKN bersama ibu Cici yang dimana tujuan

saya adalah untuk membantu meningkatkan UMKM pada salah satu masyarakat di desa Ketimang RT 07 RW 02, Wonoayu, Sidoarjo.

3.14 Peluang Usaha di Rumah di Masa Pandemi

Oleh : Mochammad Arif Rahman

Tahun ini adalah tahun yang berbeda dari tahun-tahun sebelumnya karena adanya pandemi virus corona yang berdampak banyak diberbagai sektor, salah satunya adalah kegiatan KKN Universitas Muhammadiyah Sidoarjo tahun ini. KKN dengan tema KKN Kebencanaan atau KKN-Tangguh yang dimana KKN tersebut dilaksanakan di lingkungan sekitar mahasiswa tinggal, namun tetap menggunakan sistem pembagian kelompok dan saya yang berdomisili di Desa Kebonsari, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo.

Pada saat dijelaskan mengenai sistem pelaksanaan KKN-Tangguh tahun ini, awalnya saya bingung karena pada saat menjelaskan mengenai pelaksaan dan ketentuan KKN tidak bisa secara langsung atau menggunakan media online akibat adanya pandemi Covid-19 ini, yang jelas jelas pelaksanaanya dan ketentuanya berbeda dari pelaksanaan KKN di tahun-tahun sebelumnya. Setelah menyimak materi "KKN-Tangguh series" yang diunggah di YouTube DRPM UMSIDA, saya langsung paham ketentuan dan pelaksaan KKN-Tangguh tahun ini.

Pada saat pembagian kelompok, saya bertemu dan mendapatkan teman-teman baru dari berbagai program studi yang ada di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Kami saling bekenalan, berdiskusi, dan saling *sharing* mengenai pelaksanaan KKN yang akan dilaksanakan selama kurang lebih dua bulan ini. Dalam KKN-Tangguh ini, setiap kelompok diwajibkan mempunyai minimal 2 tema program kerja. Terdapat program kerja pendidikan, UMKM, kesehatan, dan swasembada pangan. Setiap individu diharuskan untuk membuat poker sendiri-sendiri. Dan saya pribadi memutuskan untuk memilih proker UMKM.

Saya memilih program kerja UMKM karena melihat di lingkungan sekitar tempat saya tinggal, banyak sekali UMKM yang menjual dan memproduksi telor asin, akan tetapi saya tidak memilih produk telor asin yang menjadi produk unggulan UMKM di desa. Saya memilih produk yang masih jarang atau bahkan hanya satu atau dua orang saja yang

mengembangkannya, yaitu produk kerudung. Dimana saya melihat peluang produk kerudung ini bisa dikirim disegala penjuru dan membuat berbagai banyak model, sehingga sangat cocok untuk dikembangkan.

Pada saat melakukan survei ke pemilik produk tersebut, untuk melihat apa yang harus dibantu dan dikembangkan pada saat KKN berlangsung. Dari hasil survei, sangat disayangkan sekali penjualan produk tersebut hanya sebatas dijual di toko offline dan saya memutuskan untuk membuat produk tersebut dikembangkan dan dijual melalui media sosial. Dimana saat ini sudah sangat banyak orang-orang yang bertransaksi jual beli tanpa bertemu langsung atau biasa disebut *onlineshop*. Selain itu, juga berguna untuk menambah omset penjualan.

Pada saat kegiatan KKN minggu pertama dimulai, saya mulai menjalankan program kerja KKN saya sesuai *matriks*. Pertama-tama saya mengenalkan aplikasi jual beli online yaitu Shoope yang tujuannya agar dapat memasarkan produknya ke pasar yang lebih besar dan luas. Namun saya merasa adanya kesulitan karena target merasa kesulitan untuk mengoperasikan aplikasi jual beli tersebut. Dan setelah saya mengajari bagaimana cara menggunakan fitur-fitur yang ada di Shoope, target saya sudah lumayan mengerti bagaimana sistem jual beli secara online dengan didukung atas kemauan target sendiri.

Di hari-hari berikutnya, saya berkesempatan untuk ikut terjun langsung membuat produk kerudung. Dari situ, saya mendapat ilmu baru dari proses awal pemilihan kain, proses desain, pemotongan kain, hingga proses menjahit dan dikemas. Dalam proses tersebut, saya ikut menuangkan ide-ide saya dan mengenalkan model kerudung yang saat ini menjadi *trend*.

Kegiatan KKN kali ini, saya mencoba memberikan, memperkenalkan, dan menjelaskan bagaimana sebuah produk bisa dikenal dan diingat oleh *customer*. Menurut Stanton dalam buku Saleh dan Said (2019:148), produk adalah kumpulan dari atribut-atribut yang berbentuk nyata maupun tidak nyata, termasuk juga kemasan, warna, harga, kualitas, dan merek yang ditambah dengan adanya jasa dan reputasi penjualanya."

Pada masa pandemi virus corona saat ini, semua orang dibatasi dalam beraktivitas atau berkumpul, salah satunya menghindari

kerumunan seperti di pasar atau toko. Hal itu, mau tidak mau seorang produsen harus mempunyai inisiatif atau inovasi untuk menjual produknya agar roda perekonomian tetap berjalan, namun tetap mematuhi protokol kesehatan agar terhindar dan dapat menghentikan penyebaran virus corona.

Salah satu cara agar produk tetap bisa terjual walaupun harus menghindari kerumunan atau keramaian adalah dengan memperjualbelikan produk secara online karena dengan begitu pembeli dan penjual tetap bisa bertransaksi tanpa bertemu langsung. Dengan begitu penjual harus benar-benar bisa mengoperasikan media online agar transaksi lebih mudah dan cepat.

KKN di minggu-minggu berikutnya tetap harus dilakukan, walaupun terasa berat untuk melakukannya. Ya inilah rsiko sebagai mahasiswa pekerja yang kadang merasa capek dan harus melawan rasa malas untuk menjalankan tugas-tugas kuliah. Apalagi saat ini sudah sampai pada tahap KKN yang sebentar lagi mengambil skripsi, sehingga harus pandai dalam mengelola waktu agar waktu bekerja dan kuliah tidak berantakan.

Di hari-hari berakhirnya kegiatan pelaksanaan KKN, saya sempat kepikiran untuk membuat kemasan produk karena salah satu hal yang diingat ketika konsumen membeli produk adalah kemasan yang bagus. Dengan begitu saya dan target sepakat membuat suatu kemasan premium agar produk terlihat memiliki nilai jual yang tinggi. Dan saya juga berdiskusi dengan penjual mengenai strategi penjualan secara online. Saya juga menjelaskan bahwa yang pertama kali harus diperhatian adalah kualitas dan kecepatan dalam pengiriman produk kepada konsumen dimana *customer* akan tetap setia dengan produk yang ditawarkan.

3.15 Layanan *Customer* Online dan *Digital Marketing* pada UMKM

Oleh : Lefiani Larasati Putri

Pada KKN tahun ini memiliki suasana yang sangat berbeda dari tahun kemarin atau bahkan berbeda dengan KKN terdahulu. Bagimana tidak, pada KKN tahun ini berketepan di seluruh dunia sedang mengalami masalah yang cukup berat akibat virus corona. Dengan adanya

permasalahan ini, masyarakat sangat resah karena sektor perekonomian, pendidikan, dan kesehatan menjadi terganggu.

Pada kegiatan KKN tahun ini, mahasiswa UMSIDA menjalankan kegiatan KKN di tempat tinggal masing-masing demi menjalankan himbauan dari pemerintah yang menganjurkan tetap di rumah dan selalu mematuhi protokol kesehatan. Awalnya saya tidak memahami dan banyak sekali pertanyaan-pertanyaan yang ada di benak saya, bagaimana bisa KKN dilakukan secara individu padahal sebelum-sebelumnya dilakukan secara berkelompok dan bagaimana mungkin bisa saya melakukan banyak program kerja yang semestinya dilakukan bersama. Akan tetapi dengan adanya pandemi seperti sekarang ini mengharuskan kegiatan KKN dilakukan secara individu agar tidak memiliki kesempatan untuk berkerumun.

Dan pertanyaan yang selama ini menjadi beban pikiran saya sedikit mulai meredah ketika mendapat pemahaman bagaimana pelaksanan KKN di tahun ini bisa terjalin sekalipun dilakukan secara individu. Pada awal mulanya saya dianjurkan untuk mengobservasi di lingkungan saya dan mencari permasalahan yang sedang dihadapi oleh masyarakat setelah adanya wabah Covid-19 yang sedang melanda hampir seluruh dunia.

Dimana dunia sedang mengalami pandemi Covid-19, termasuk Indonesia. Himbauan untuk mencegah mata rantai penyebaran virus ini, mengharuskan masyarakat untuk berdiam diri di rumah. Hal ini, berdampak pada ketidakstabilan ekonomi dan salah satu yang terdampak adalah UMKM. Untuk itu, diperlukan strategi bertahan bagi UMKM untuk dapat terus mempertahankan bisnisnya di tengah pandemi ini.

Setelah melakukan observasi dan pemantauan secara berkala, akhirnya saya mengambil topik pendampingan pada pengusaha kripik usus ayam yang sedang mengalami kesulitan dalam menjual hasil produksinya ke pasaran akibat banyak sekali toko dan pasaran yang tidak boleh beroperasi karena adanya PSBB yang beberapa bulan diterapkan di berbagai wilayah. Dan setelah saya menemukan permasalahan yang sedang dialami pada salah satu pengusaha di dekat rumah saya tersebut, akhirnya saya melakukan konsultasi kepada Dosen Pendamping

Lampangan (DPL) untuk membicarakan soal program kerja yang nantinya akan saya lakukan selama kurang lebih dua bulan.

Dan setelah saya melakukan konsultasi bersama DPL, saya mencoba untuk membuat perencanaan program kerja yang sekiranya cocok dan sedang dibutuhkan oleh target saya nantinya. Setelah saya membuat program kerja, saya melakukan konsultasi kembali kepada DPL untuk meminta persetujuan dalam melaksanakan program tersebut. Dan pada akhirnya, saya mendapatkan persetujuan dan dapat memulai melakukan program kerja yang telah saya buat bersama target.

Tepatnya pada tanggal 11 Agustus 2020 kegiatan KKN telah dimulai dan saya pun memulai awal kegiatan KKN dengan melakukan kegiatan observasi lapangan, tepatnya observasi di tempat produksi pembuatan kripik usus ayam. Saya mulai mengamati bagaimana cara pembuatan kripik usus ayam dari awal pembuatan sampai dengan proses pengemasan kripik usus ayamnya. Dan di hari berikutnya setelah kemarin seharian penuh saya mencoba untuk mengobservasi di lapangan dan di hari kedua di minggu kedua saya memulai untuk memperkenalkan diri dan mencoba untuk meminta izin dan mensosilisasikan beberapa program kerja kepada pemilik usaha agar dapat membatu pemasaran kripik usus guna meningkatkan omset yang beberapa bulan ini mengalami penurunan dan juga untuk menuntaskan tugas Kuliah Kerja Nyata (KKN). KKN yang saya pilih merupakan pengabdian di masyarakat untuk dapat membatu masyarakat supaya dapat bangkit dan memulai usahanya kembali setelah beberapa bulan terpuruk akibat pandemi Covid-19.

Untuk program selanjutnya dilakukan pada pekan ketiga, dimana pada pekan ini saya bersama target melakukan sosialisasi tentang pemanfaatan media sosial untuk dapat memasarkan pruduk kripik usus agar lebih luas dan tidak hanya di daerah sekitar wilayah Sidoarjo, melainkan dapat memasarkan produk sampai luar daerah. Pada era seperti ini, masih banyak sekali masyarakat yang belum paham dan belum bisa memanfaatkan media sosial untuk berbisnis. Karena semakin berkembangnya zaman, kebiasaan membeli atau menjual barang tidak perlu melalui *face to face* atau harus memiliki tempat atau toko, melainkan jual beli bisa dilakukan melalui media sosial atau online. Di era seperti ini, banyak sekali orang yang sudah mulai beralih dimana awalnya

berbelanja harus keluar rumah terlebih dahulu yang harus antri dan berdesak-dekan di toko, akan tetapi di era digital sekarang ini kita dapat membeli atau menjual produk secara online tanpa harus keluar rumah dan berdesak-desakkan di toko. Dan dari perkembangan zaman ini, saya berpikir bagaimana jika produk kripik usus dijual melalui media sosial.

Setelah saya memberi gambaran tentang bagaimana dampak yang timbul dari pemasaran online yang sekarang-sekarang ini sudah merajalela. Awalnya target merasa kebingungan karena selama ini target hanya menjual hasil produknya ke toko-toko terdekat. Dan pada akhirnya saya mencoba untuk menjelaskan secara perlahan dan menggunakan bahasa yang lebih sederhana lagi. Setelah saya menjelaskan, akhirnya target memahami dan mau mencoba untuk memasarkan hasil produknya ke media sosial. Akan tetapi, sebelum memulai memasarkan produk secara online, terlebih dahulu saya bersama target mencoba untuk membuat inovasi dari kripik ususnya, baik secara varian rasa dan juga kemasan agar lebih menarik jika dipasarkan.

Awal mulanya, saya bersama target mencoba untuk membuat logo yang cocok untuk dijadikan sebagai ikon untuk kemasan kripik usus ayam. Saat pembuatan logo, ada beberapa perdebatan mengenai logo yang akan dibuat, dimana target memiliki gambaran bahwasannya logo tersebut nantinya tidak terlalu terlihat kuno, melainkan logo tersebut bisa menarik konsumen milenial. Sehingga untuk target pemasaran produk kripik usus dapat digemari oleh banyak kalangan, baik anak kecil, anak muda, sampai dengan orang tua.

Begitu pula dengan varian rasa, sebisa mungkin saya bersama target memberikan inovasi rasa yang sedikit berbeda dari rasa yang ditimbulkan oleh jenis-jenis makanan pada umumnya. Dari situ, target bersama suaminya mulai untuk mencari berbagai varian rasa yang cocok dan bisa di-*mix and match* dengan kripik usus, sehingga memunculkan rasa yang unik dan bisa digunakan sebagai ciri khas kripik usus ayam yang diinginkan oleh target.

Ketika logo dan varian rasa telah didapat, selanjutnya saya bersama target mencoba untuk mengemas produk kripik usus ayam ke tempat pengemasan yang telah diberi logo. Kemudian, target meminta pendapat kepada orang tuanya mengenai perubahan dari kripik ususnya

dimana yang sebelumnya belum ada varian rasa dan untuk sekarang lebih banyak varian rasa serta bentuk kemasan yang lebih praktis.

Setelah mendapatkan respon yang baik, akhinya saya bersama target mencoba untuk memasarkan hasil produk kripik usus melalui media sosial, akan tetapi sebelum melakukan hal tersebut terlebih dahulu saya menanyakan apakah target telah memiliki akun di media sosial? Ternyata target belum memiliki akun untuk menjual hasil produknya secara online dan pada akhirnya saya mencoba untuk membuatkan akun media sosial melalui akun Instagram dan WhatsApp untuk memudahkan pemasaran. Setelah semua selesai dan disitu pula program kerja saya telah berakhir, tinggal melakukan *monitoring* dengan target, apakah bisa menjalankan pemasaran secara online dengan baik. Dan disitu saya memulai untuk me-*monitoring* secara berkala, barangkali target merasa kebingungan dengan metode pemasaran yang baru ia geluti sekarang ini.

3.16 Karya Kreatif di Masa Pandemi Covid-19

Oleh : Muhammad Firman

Melakukan KKN (Kuliah Kerja Nyata) di masa pandemi seperti ini menjadi tantangan tersendiri bagi saya selaku mahasiswa, bagaimana tidak, kita harus menjaga jarak dengan orang lain dan juga mematuhi protokol yang telah dihimbaukan oleh pemerintah. Dan beruntung KKN-Tangguh UMSIDA ini dilakukan di RW masing-masing mahasiswa KKN. Saya sendiri melakukan kegiaan KKN di Dsn. Bajang Ds. Kebonwaris, Kec. Pandaan, Kab. Pasuruan. Hal ini juga dilakukan untuk mengantisipasi dan menjaga dari kerumunan warga dengan tetap mematuhi protokol kesehatan yang ada. Meskipun melakukan KKN ditengah pandemi Covid-19 seperti ini tidak menyurutkan semangat saya untuk mengabdi kepada masyarakat.

Sebelum saya melakukan kegiatan KKN dan menentukan program kerja apa yang akan saya lakukan di dusun tersebut, saya mulai mengidentifikasi masalah apa saja yang ada di dusun tersebut. Dari masalah itu sendiri nanti yang akan menjadi program kerja saya dalam pelaksanaan KKN-Tangguh UMSIDA ini. Dan masalah yang banyak terjadi adalah kurangnya kesadaran masyarakat terhadap pentingnya menjaga kelestarian lingkungan dan masih banyak masyarakat yang membuang

sampah di sungai. Namun sampah yang banyak dihasilkan oleh masyarakat adalah sampah plastik yang saat ini plastik sangat banyak diproduksi sebagai pembungkus makanan hingga keperluan otomotif. Namun banyak perusahaan yang tidak memikirkan akan kemana sampah plastik tersebut setelah tidak digunakan kembali. Maka dari itu, saya mencoba untuk bagaimana mendaur ulang kembali sampah plastik yang tidak terpakai tersebut menjadi barang jadi yang bisa dimanfaatkan kembali oleh masyarakat, dengan harapan masyarakat tidak membuang sampah di sungai dan bisa menjaga kelestarian lingkungan. Karena sampah plastik sendiri sangat susah untuk terurai secara alami dan membutuhkan waktu yang cukup lama, bahkan sampai ratusan tahun lamanya untuk bisa terurai.

Maka dari itu, saya membuat program kerja tentang pengolahan sampah plastik dengan sistem *ecobricks*. *Ecobricks* sendiri adalah salah satu usaha kreatif dalam penanganan sampah plastik. Fungsinya bukan untuk menghancurkan sampah plastik saja, melainkan memperpanjang usia plastik-plastik tersebut dan mengolahnya menjadi sesuatu yang berguna dan bisa digunakan kembali oleh masyarakat pada umumnya. Dan pengolahan sampah dengan sistem *ecobricks* di Dsn. Bajang sangatlah terbilang baru, pasalnya banyak masyarakat yang belum mengetahui apa itu *ecobricks*.

Di minggu pertama pelaksanaan KKN, saya mencoba mendesain proses pembuatan *ecobrisks* dan mensosialisasikan apa itu *ecobricks* kepada warga Dsn. Bajang. Saya berharap agar dalam pelaksanaan kegiatan nanti masyarakat mengerti dan bisa melakukannya dengan baik. Mereka sangat antusias mendengarkan penjelasan dari saya selama kurang lebih tentang apa itu pengolahan sampah secara *ecobricks*.

Di minggu kedua sampai minggu keempat, saya dibantu dengan bapak Tirto atau target sasaran untuk mulai mengumpulkan sampah plastik yang dihasilkan dari sampah masyarakat yang sudah tidak digunakan kembali. Setiap minggu, saya mulai mencari sebanyak mungkin sampah plastik karena dalam membuat *ecobricks* sangat membutuhkan banyak sekali sampah plastik. Saya telah mengumpulkan kurang lebih 3 kantong kresek besar. Tak hanya sampah plastik pembungkus makanan saja yang saya kumpulkan, tetapi sampah botol bekas atau bekas botol

kemasan air mineral berukuran 600 ml juga saya kumpulkan karena botol bekas tersebut yang akan menjadi media dalam pembuatan *ecobricks*.

Di minggu kelima, saya mulai membersihkan sampah-sampah tersebut sebelum melanjutkan ke proses selanjutnya. Setelah dibersihkan, sampah-sampah tersebut akan dikeringkan untuk menghilangkan kadar air karena apabila masih terdapat air dikhawatirkan nanti sampah tersebut akan menjamur di dalam botol plastik. Selanjutnya saya dibantu dengan bapak Tirto memotong atau menggunting sampah plastik yang telah kering menjadi bagian yang kecil-kecil. Untuk pemotongan sampah plastik sendiri tidak ada teknik khusus, yang terpenting ukuran sampah plastik yang dipotong tidak terlalu kecil dan tidak terlalu besar. Disini harus diperhatikan juga agar tidak ada sampah lain selain sampah plastik.

Pada minggu keenam sampai minggu kedelapan, saya dan warga melanjutkan pengerjaan *ecobricks*, dimana saya dan bapak Tirto mulai memasukkan sampah plastik yang sudah dipotong kecil-kecil ke dalam botol plastik berukuran 600 ml. Setelah itu, sambil ditekan menggunakan tongkat, kayu, atau sejenisnya untuk memadatkan sampah plastik tersebut. Disini membutuhkan waktu yang cukup lama karena sampah plastik yang dimasukkan ke dalam botol harus mengisi semua ruang yang ada di botol tersebut dan dipastikan benar-benar padat. Pada proses inilah pengerjaan yang membutuhkan waktu dan tenaga yang ekstra. Namun, warga di sini sangat antusias dan gembira dalam melakukan pengerjaan ini. Jadi, proses memasukkan sampah plastik ke dalam botol menjadi sesuatu hal yang menyenangkan. Apabila menginginkan hasil yang berwarna-warni maka sampah-sampah tersebut harus dibedakan sesuai warnanya masing-masing, sehingga ketika dimasukkan ke dalam botol, nantinya *ecobricks* tersebut menjadi menarik. Setelah dirasa sudah hampir penuh, maka dimasukkan kantong kresek lalu ditekan-tekan sampai benar-benar padat, lalu ditutup kembali dengan tutup botol agar sampah tidak keluar dan berserakan.

Setelah semua botol plastik diisi dengan sampah plastik yang sudah dipotong-potong, di minggu kesembilan ini saya mulai menyusun botol-botol plastik tersebut atau menggabungkan menjadi benda yang bisa digunakan kembali oleh warga. Banyak sekali kegunaan dari *ecobricks* ini, bisa dijadikan meja, kursi, dinding, dan lain-lain, tergantung

seberapa banyak *ecobricks* yang dibuat dan tergantung kreativitas masing-masing individu. Dan disini saya membuat meja kecil untuk meletakkan barang atau meletakkan laptop. Caranya dengan menempelkan botol-botol plastik tersebut dengan menggunakan lem. Posisi botol harus bisa merekat dan menyatu menjadi satu kesatuan. Dengan sedikit penambahan aksesoris, penampilan *ecobricks* yang saya buat menjadi menarik dan menjadi barang yang eksklusif dan tidak diperjual belikan di pasaran.

Di minggu kesepuluh selesai sudah program kerja yang saya lakukan di Dsn. Bajang. Banyak sekali pengalaman yang saya dapatkan dalam KKN-Tangguh UMSIDA ini. Dengan adanya inovasi dalam pengolahan sampah ini, diharapkan masyarakat bisa melanjutkan *trend* positif ini dan bisa menularkan kepada warga yang lainnya. Hal ini, sangat bermanfaat sekali ketika produksi sampah plastik setiap tahun meningkat jumlahnya. Dengan pengolahan sampah secara *ecobricks* ini, setidaknya mampu mengurangi produksi sampah plastik yang dihasilkan oleh masyarakat, sehingga pengolahan sampah secara *ecobricks* ini mampu menjadi alternatif dalam mengurangi jumlah sampah plastik.

4

KESAN MASYARAKAT TERHADAP KKN UMSIDA

4.1 Kesan Masyarakat RT 2 RW 1 Ds. Ganggang Panjang, Kec. Tanggulangin, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Fajar

Menurut Fajar, salah satu remaja terget sasaran KKN-Tangguh UMSIDA, dia sangat senang bisa bergabung dalam kegiatan ini karena pengetahuannya bertambah akan protokol kesehatan, terutama tentang pentingnya mencuci tangan dalam kegiatan sehari-harinya. Dia berkata "Alhamdulillah, akhirnya saya mendapatkan ilmu-ilmu baru terutama mengenai ilmu kesehatan yang selama ini dianggap sepele oleh sebagian masyarakat dan saya lebih tau akan pentingnya mencuci tangan serta pengetahuan saya akan detail tata cara mencuci tangan yang baik dan benar. Bahkan saya baru mengetahui bahwa mencuci tangan itu ada *standart* langkah-langkanya".

4.2 Kesan Masyarakat RT 08 RW 02 Desa Candi, Kec. Candi, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Zahrotunnisa'

Kedatangan KKN-Tangguh UMSIDA yang disambut oleh ketua RT dan RW. Dan dalam kurun waktu kurang lebih 2 bulan lamanya, KKN-Tangguh UMSIDA di RT 08 RW 02 desa Candi dengan program kerja kesehatan sangat membantu masyarakat, khususnya dalam bidang kesehatan dan itu betul-betul sangat membantu pemerintah dan masyarakat dalam masa pandemi

seperti ini dan membantu ketua RT dan RW dalam meningkatkan rasa kesadaran masyarakat atas pentingnya melaksanakan protokol kesehatan, baik menggunakan masker, mencuci tangan, dan menjaga jarak.

Adanya tanaman toga yang dibuat oleh perwakilan KKN-Tangguh UMSIDA sangat bermanfaat karena masyarakat dapat lebih menjaga kesehatan dan meminimalisir penggunaan obat kimia yang diganti dengan obat-obatan herbal yang didapat dari tanaman toga. Di masa pandemi seperti ini, masyarakat diminta untuk menjaga imunnya dengan meminum minuman tradisional yang terbuat dari tanaman toga. Dengan banyaknya peminat di pasar tradisional, sehingga rempah-rempah di pasar harganya melonjak naik. Dan dengan adanya tanaman obat, masyarakat tidak perlu mengeluarkan uang yang banyak dan jauh-jauh ke pasar untuk membeli bahan membuat minuman tradisional karena di sekitar kita sekarang sudah ada tanaman toga yang bisa dimanfaatkan untuk mengobati dan menjaga kesehatan masyarakat RT 08 RW 02 Desa Candi.

4.3 Kesan Ibu Ketua RW 03 Panjunan, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo

Oleh : Ibu Siti Zubaidah

Saya sangat senang di daerah kami ada kegiatan KKN dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo karena kegiatan yang bagus seperti ini di masa pandemi sangat membantu masyarakat. Meskipun kegiatan KKN di masa seperti ini tidak membuat acara besar atau melibatkan banyak orang, namun kegiatan ini cukup dapat dirasakan oleh masyarakat.

4.4 Kesan Masyarakat RW 03 Panjunan, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ustadzah Almaidah dan Ustadzah Channah

Kami sangat senang dengan dipilihnya TPQ kami sebagai target KKN dari saudari Islamaya Yasinta, karena kami dapat merasakan bantuan berupa jasa dan materi. Selama kegiatan KKN berlangsung, kami juga sangat pro-aktif membantu peserta KKN dalam menjalankan tujuan KKN-nya. Sehingga kami saling bersinergi untuk kegiatan KKN yang

berada di TPQ Al-Ikhlas. Meskipun kami kesusahan ketika belajar mengoperasikan laptop dan membuat materi dalam PowerPoint, tetapi kami tidak pernah patah semangat dan terus mencoba. Harapan kami, semoga kegiatan KKN dan apa saja yang telah diajarkan dalam program kerja KKN saudari Islamaya Yasinta dapat terus berjalan di TPQ kami.

4.5 Kesan Masyarakat RT 16 RW 06 Desa Sidodadi, Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo (Orang Tua Target Sasaran)

Oleh : Ibu Ni Nyoman Suwarni

Kegiatan dari mahasiswa KKN-Tangguh UMSIDA 2020 di lingkungan RW 6, terutama RT 16 dengan membidik pelajar sebagai target sasaran sangat membantu kami selaku orang tua siswa. Pembelajaran jarak jauh yang diterapkan selama pandemi membuat saya menjadi resah. Putri saya yang menginjak kelas 8 SMP, merasa kesulitan dalam memahami materi pelajaran, terutama matematika dan fisika. Apalagi saya sebagai orang tua tidak paham dengan materi pelajaran sekolah saat ini. Kakak-kakak dari putri saya juga sibuk dalam bekerja. Kalau pun harus mengikuti bimbingan belajar di luar rumah, apalagi jauh dari rumah membuat saya khawatir tertular covid. Alhamdulillah, ada mahasiswa KKN yang membantu menyelesaikan permasalahan saya dan putri saya mengenai pembelajaran di rumah.

Kegiatan KKN selama kurang lebih dua bulan yang dijalankan oleh kakak mahasiswa ini sangat positif sekali. Saya tidak perlu khawatir lagi dengan masalah belajar putri saya karena pendampingan belajarnya dilakukan di rumah. Kalau pendampingan belajar di rumah akan mengurangi risiko tertular covid dan kesulitan belajar anak saya teratasi. Putri saya sekarang menjadi lebih paham dan apabila terdapat masalah atau ingin bertanya tentang apa yang dia tidak mengerti soal pelajaran, jadi lebih terbantukan dengan pendampingan belajar dari kakak mahasiswa KKN-Tangguh UMSIDA 2020.

Saya mengucapkan banyak terima kasih atas pendampingan belajar putri saya selama ini. Saya berharap ini dapat terus dilakukan, mengingat program sekolah masih melakukan belajar dari rumah.

Sehingga saya tidak perlu khawatir tentang pendidikan dan kesehatan putri saya.

4.6 Kesan Masyarakat RT 04 RT 01 Desa Ganggang Panjang, Kec. Tanggulangin, Kab. Sidoarjo (Orang Tua Target)

Oleh : Ibu Ririn Supriyandari

Kegiatan yang di lakukan saudara Aditya sangatlah bermanfaat untuk keberlanjutan perekonomian anak saya dan juga sangatlah bermanfaat karena berbagi ilmu terhadap anak saya yang saat ini masih belum masuk masa sekolah. Disaat pandemi ini, ilmu yang disampaikan saudara Aditya sangatlah bermanfaat. Saya selaku orang tua dari target sasaran sangatlah merespon dengan baik kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA saat ini. Informasi-informasi yang disampaikan saudara Aditya sangatlah mudah untuk dipahami, dimana saya sebagai orang awam yang belum pernah melakukan pembelajaran kewirausahaan. Saudara Aditya juga menyelipkan praktik terhadap pendidikan kewirausahaan ini.

4.7 Kesan Masyarakat RT 04 RT 01 Desa Ganggang Panjang, Kec. Tanggulangin, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ilham

Saya sangatlah merasa berterima kasih atas adanya KKN ini dikarenakan saya memiliki pengalaman untuk berwirausaha dan saya memiliki motivasi untuk berwirausaha. Dalam penjelasan yang disampaikan saudara Aditya, saya sangatlah memahami pentingnya dalam berwirausaha dan sempitnya lapangan kerja saat ini. Dan saya akan mengasah lagi pemikiran saya untuk berwirausaha. Saudara Aditya memberikan motivasi yang sangat besar kepada saya akan pentingnya berwirausaha ketika masih remaja.

4.8 Kesan Masyarakat RT 001 RW 001 Dsn. Pekojo, Ds. Tunggalpager, Kec. Wringinanom, Kab. Mojokerto (Target Sasaran)

Oleh : M. Arifin

Menurut wawancara saya dengan saudara Arifin, beliau mengatakan sangat senang sekali dengan adanya KKN-Tangguh UMSIDA. Beliau juga merasa terbantu karena adanya bantuan dalam mempromosikan usaha plat nomornya tersebut ke media sosial maupun *e-commerce* dan membuatnya lebih dikenal lagi di kalangan masyarakat umum. Semoga kegiatan KKN UMSIDA berjalan dengan lancar setiap tahunnya dan semoga mahasiswa yang melakukan KKN ini diberi kesehatan karena adanya virus covid ini dan dapat membantu masyarakat untuk tahun-tahun kedepannya.

4.9 Kesan Masyarakat RT 9 RW 2 Dsn. Lemahputih, Kec. Wringinanom, Kab. Gresik (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Angella Dwita Artana

Kedatangan KKN-Tangguh UMSIDA sangat beliau sambut dengan baik. Kegiatan yang dilakukan selama kurang lebih dua bulan lamanya memberikan dampak positif dan sangat membantu beliau, khususnya karena telah membantu memberikan pelatihan dan pendampingan untuk berwirausaha saat pandemi ini yaitu membuat masker kain. Beliau juga sangat bersyukur bisa menghasilkan produk untuk menambah penghasilan saat masa sulit ekonomi seperti sekarang. Beliau baru pertama kali mencoba untuk berwirausaha mulai dari awal. Perasaan senang, gembira, dan bersyukur bisa diberi kesempatan untuk bergabung dengan KKN-Tangguh UMSIDA.

Namun disisi lain, beliau menuturkan mohon maaf karena selama pendampingan dan pelatihan banyak mengeluh tidak bisa. Padahal jika dilatih terus-menerus pasti bisa. Dan juga memohon maaf, apabila ada tutur kata yang kurang enak karena sejatinya tidak ada manusia sempurna di dunia ini dan manusia tidak luput dari kesalahan. Beliau juga

menuturkan bahwasannya ketika setelah KKN berakhir, jangan lelah untuk berbagi ilmu dan pengalaman. Karena ilmu dan pengalaman itu untuk disebar luaskan agar bermanfaat untuk semua. Beliau berterima kasih bisa menjadi bagian dari KKN-Tangguh UMSIDA tahun ini. Semoga di tahun selanjutnya beliau dan rekan-rekan masyarakat desa bisa ikut bergabung kembali.

4.10 Kesan Mayarakarat RT 67 RW 10 Perum TAS III, Desa Grabagan, Kec. Tulangan, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Yeni Setyowati

Kesan saya secara pribadi terhadap program kerja yang dilakukan oleh mahasiswa KKN UMSIDA sangat membantu, terutama di masa pandemi saat ini. Dimana saat terjadi pandemi orderan semakin berkurang dan pendapatan menjadi turun. Dengan adanya KKN UMSIDA, saya merasa ikut terbantu, terutama dalam hal promosi dan yang paling utama adalah doa dari peserta KKN UMSIDA (Addin). Alhamdulillah penjualan saat ini meningkat sekitar 30% sampai 40% dibandingkan sebelumnya.

Saran saya, semoga kedepannya kerja sama antara berbagai pihak, baik dari tim UKM dengan tim KKN bisa lebih erat. Di mana nantinya mungkin bisa dilakukan praktik secara langsung ketika pandemi telah berakhir. Karena memang saat pandemi seperti ini, semua kegiatan dibatasi. Terima kasih untuk ilmu yang dibagikan dan telah menjadi bagian dari KKN-Tangguh UMSIDA di tahun ini.

4.11 Kesan Ketua RT 03 RW 02 Dsn. Kutorejo, Ds. Kutorejo, Kec. Kutorejo, Kab. Mojokerto (Target Sasaran)

Oleh : Bapak Mukhlason

Saya sangat senang dengan program yang anda lakukan disini karena dapat membanu meningkatkan usaha disini,beliau juga memberi nasihat kepada saya sebagai pemuda yang masih minim pengalaman hidup di dunai ini “jangan

lupa selalu berdoa kepada ALLAH SWT, agar kalian mendaptkan kesuksesan didunia dan akhirat".

4.12 Kesan Mayarakarat RT 03 RW 02 Dsn. Kutorejo, Ds. Kutorejo, Kec. Kutorejo, Kab. Mojokerto (Target Sasaran)

Oleh : Zaky Abizar Ramadhani

Kedatangan KKN-Tangguh UMSIDA sangat membantu usaha saya agar tetap bisa *survive* menghadapi pandemi ini. *E-commerce* benar-benar sangat membantu saya untuk bisa mengembangkan usaha saya sampai pelosok Indonesia. Saya berterima kasih kepada mas Ronald Ahmad Firdaus yang sudah membimbing saya selama dua bulan ini. Maaf bila ada tutur kata yang kurang berkenan selama proses kegiatan KKN.

4.13 Kesan Masyarakat RT 11 RW 03 Ds. Manduro, Kec. Ngoro, Kab. Mojokerto (Target Sasaran)

Oleh : Oscar Rugery

Dengan diadakanya kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA yang sudah berlangsung selama dua bulan penuh di Ds. Manduro, saya sebagai pemilik usaha sangat berterima kasih kepada mahasiswa UMSIDA karena sudah dibantu untuk membuka sebuah usaha di bidang jasa cuci sepatu. Hal ini merupakan sebuah pengalaman baru dan akan terus dikembangkan agar usaha yang dijalankan terus eksis dan menjadi kepercayaan masyarakat di bidang cuci sepatu. Dengan diadakanya kegiatan ini sangat membantu saya untuk mendapatkan *income* yang meskipun belum cukup banyak, namun sudah ada. Saya sangat yakin kedepannya apabila usaha cuci sepatu ini terus konsisten memberikan pelayanan yang terbaik bukan tidak mungkin nanti bisa menjadi usaha yang cukup besar dan menjadi pendapatan utama saya.

Namun disisi lain, kami sebagai pemilik uusaha mengucapkan terima kasih dan memohon maaf bila ada tutur kata yang tidak berkenan. Mungkin itu saja yang bisa saya sampaikan, semoga mahasiswa KKN-Tangguh UMSIDA diberikan kelancaran dan kesuksesan kedepannya.

4.14 Kesan Masyarakat Desa WadungAsih, Kec. Buduran, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Purisyah Batina

Dengan adanya bantuan pendampingan UMKM dari KKN-Tangguh UMSIDA kelompok 14, terdapat peningkatan penjualan dengan mem-*branding* produk yang sebelumnya kurang menarik, yang kini menjadi bagus sehingga layak dipasarkan lebih luas dan penjualan dilakukan secara online melalui WhastApp, Instagram, dan GrabFood. Hal ini bertujuan untuk memudahkan pelanggan yang ingin memesan secara jarak jauh. Tim KKN-Tangguh UMSIDA kelompok 14 juga membantu usaha kami melaui promosi b*anner* yang berukuran 1 meter x 1 meter dengan desain yang menarik, sehingga menarik pelanggan di *store* kami.

4.15 Kesan Masyarakat Desa WadungAsih, Kec. Buduran, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Bapak Adi Us Tanto

"Saya berterima kasih dengan adanya kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA yang diselenggarakan di desa kami, karena dengan adanya kegiatan ini para pengusaha pemula mengerti tata cara dan pengelolaan pengemasan produk dengan benar. Salah satunya dengan mem-*branding* produk yang ternyata sangat mempengaruhi nilai jual. Bertepat dengan adanya wabah corona ini, kegiatan KKN ini sangat membantu para pengusaha pemula untuk tidak pantang menyerah dalam menjalankan usahanya", ucap ketua RT.

4.16 Kesan Masyarakat RT 30 RT 05 Perumahan Taman Pinang Indah Desa Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Neli

Kedatangan KKN-Tangguh UMSIDA yang disambut oleh saya sebagai pemilik usaha makanan setempat. Selama kegiatan KKN yang berlangsung selama dua bulan, KKN-Tangguh UMSIDA akan melakukan kegiatan KKN di Perumahan Taman Pinang Indah dengan program kerja pendampingan dan pengenalan *social media* yang sangat membantu saya dalam bidang usaha makanan. Program ini sangat membantu saya sebagai pengusaha dan saya sangat bangga atas program KKN-Tangguh UMSIDA yang bisa meningkatkan pendapatan usaha saya dan lebih maju, salah satunya adalah dari pemasaran online melalui *social media.* Kegiatan ini merupakan yang pertama kali bagi kami yang dilakukan bersama KKN-Tangguh UMSIDA.

Namun disisi lain, kami sebagai pemilik usaha mengucapkan terima kasih dan mohon maaf bila ada tutur kata yang tidak berkenan. Mungkin itu saja yang bisa saya sampaikan. Semoga mahasiswa KKN-Tangguh UMSIDA diberikan kelancaran dan kesuksesan untuk kedepannya dan kepada kampus UMSIDA saya ibu Neli mengucapkan terima kasih karena sudah menyelenggarakan KKN-Tangguh UMSIDA di Perumahan Taman Pinang RT 30 RT 05, Sidoarjo.

4.17 Kesan Masyarakat RT 07 RW 02 Desa Ketimang, Kec. Wonoayu, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Cici

Adanya kegiatan KKN-Tangguh yang dalam kurang lebih dua bulan ini, sangat membantu saya untuk memasarkan produk saya ke media oline, contohnya Instagram, WhasApp, dan Facebook. Karena pada awalnya saya belum mengerti betul bagiamana cara penggunaan media sosial. Saya

hanya paham bagaimana cara pengunaan WhasApp saja. Apalagi di era pandemi seperti ini, yang mana para konsumen lebih sering menggunakan media sosial dan adanya *social distancing*. Saya juga bersyukur karena seluruh program KKN ini dapat berjalan dengan lancar, walaupun ada sedikit masalah diawal. Adanya pendampingan sekaligus sosialisasi, dapat memudahkan saya untuk lebih memahami bagaimana pentingnya *branding* dan sosial media di era seperti ini. Disisi lain, saya juga meminta maaf jika selama kegitan ini ada perkataan yang kurang pantas dan tidak sengaja. Mungkin itu saja yang bisa saya sampaikan, semoga peserta KKN-Tangguh menjadi orang sukses dan bermanfaat bagi orang lain. Saya ibu Cici megucapkan terima kasih karena sudah membantu mengembangkan usaha saya dan sudah memilih menyelenggarakannya dengan usaha saya.

4.18 Kesan Masyarakat RT 004 RW 001 Desa Kebonsari, Kec. Candi, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Win

Saya sangat berterima kasih kepada kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA 2020 kali ini, karena saya merasa sangat terbantu dengan adanya program kerja yang menjadikan saya sebagai target sasarannya. Awalnya saya agak ragu untuk ikut dan menerima ajakan menjadi target sasaran program kerja KKN, tetapi setelah dijelaskan mengenai ilmu-ilmu yang belum saya mengerti, seperti strategi pemasaran melalui media online dan juga mengenai pentingnya *packaging*, saya menjadi semangat untuk menjalankan usaha saya, apalagi di masa pandemi virus corona saat ini dimana penjualan secara langsung akan merosot dan tentu akan mempengaruhi omset penjualan.

Saya sangat terbantu atas adanya kegiatan ini, dimana saya menjadi bisa untuk melakukan penjualan produk saya melalui media online, sehingga saya tetap bisa menjual produk meskipun tidak secara langsung karena adanya pembatasan sosial yang diharuskan untuk menghindari kerumunan. Sekali lagi, saya sangat berterima kasih banyak atas kegiatan KKN-Tangguh UMSIDA 2020. Semoga ditahun-tahun

berikutnya, kegiatan-kegiatan yang bermanfaat dapat dirasakan oleh masyarakat lainnya.

4.19 Kesan Ketua RW 04 Desa Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo

Oleh : Bapak Yuri

Saya selaku ketua RW 04 mengucapkan sangat berterima kasih dengan adanya kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang telah diselenggarakan oleh pihak kampus UMSIDA yang telah membatu warga RW 04 untuk dapat bangkit memulai usaha yang hampir beberapa bulan ini mengalami penurunan omset akibat terkena dampak Covid-19 yang sampai sekarang ini masih menimbulkan korba jiwa yang begitu banyak. Saya beharapkan dengan diberikannya pelatihan dan juga pengetahuan, membuat warga RW 04 dapat berkembang dan bisa mengikuti perkembangan zaman yang sudah mulai melakukan sesuatu secara online. Dan semoga para mahasiswa UMSIDA dapat menambah pengetahuan dengan adanya kegiatan seperti ini.

Dan saya selaku ketua RW 04 mengucapkan permohonan maaf yang sebesar-besarnya kepada mahasiswa selama melakukan kegiatan KKN, ada tindakan atau ucapan yang kurang berkenan dan semoga di tahun berikutnya kita dapat berjumpa kembali di kegiatan KKN.

4.20 Kesan Masyarakat RT 20 RW 04 Desa Lemahputro, Kec. Sidoarjo, Kab. Sidoarjo (Target Sasaran)

Oleh : Ibu Dwi Hargiyanti

Saya selaku pemilik produk kripik usus ayam mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya karena dengan adanya kegiatan KKN ini dapat membantu saya untuk bisa bangkit dari keterpurukan akibat merosotnya omset penjualan kripik usus karena menjadi salah satu yang terdampak akibat wabah virus corona yang sampai sekarang ini masih menjadi permasalahan hampir di seluruh dunia. Dan dengan adanya

kegiatan KKN seperti ini, dapat membantu saya untuk bisa berinovasi dan mengembangkan hasil produk kripik usus yang selama ini sudah menjadi mata pencaharian saya berserta keluarga. Dan semoga para mahasiswa juga bisa membatu lebih banyak masyarakat yang mengalami kesulitan seperti saya ini. Dan saya juga meminta maaf jika selama kegiatan ada tindakan atau ucapan saya yang menyinggung mbak mahasiswa, baik yang sejanga atau pun tidak sengaja. Dan semoga di tahun berikutnya kita bisa bertemu dan semoga juga wabah virus ini segera berlalu, sehingga kita bsa berjuma dengan para mahasiswa lainnya tanpa ada batas orang seperti sekarang ini.

4.21 Kesan Masyarat RT 01 RW 05 Dsn. Bajang, Ds. Kebonwaris, Kec. Pandaan, Kab. Pasuruan (Target Sasaran)

Oleh : Bapak Tirto Hadi

Kesan saya terhadap program kerja mahasiswa KKN UMSIDA sangat baik sekali. Dengan adanya kegiatan pengolahan sampah dengan sistem *ecobrick* menjadikan masyarakat menjadi peduli terhadap lingkungan, mengingat bahwa sampah plastik sangat susah terurai, kalaupun terurai membutuhkan waktu yang sangat lama sekali. Dan kami mengucapkan terima kasih banyak kepada mahasiswa KKN dan juga UMSIDA, semoga masyarakat tak lagi membuang sampah sembarangan lagi dan diharapkan mampu mendaur ulangnya kembali.

5

PENUTUP

5.1 Kesimpulan dan Saran

Bedasarkan dari hasil kegiatan, pengamatan dan pelaksanaan program KKN-Tangguh. Maka kelompok KKN bisa mengambil beberapa kesimpulan, yaitu :

1. Keberhasilan kegiatan KKN-Tangguh tidak lepas dari kerja sama antara mahasiswa dengan DPL, masyarakat, serta semua pihak yang telah membantu serta mendukung, sehingga kegiatan KKN bisa berjalan dengan lancar.
2. Dengan adanya mahasiswa KKN permasalahan-permasalahan yang ada di dalam bidang kesehatan, pendidikan, UMKM, dan limbah sampah di masyarakat sekitar dapat terbantu.
3. Mahasiswa KKN-Tangguh memperoleh ilmu tentang bagaimana mengajarkan protokol kesehatan dengan sabar, mengajari pengajar dan pedagang tentang teknologi Informasi saat ini, dan ilmu bagaimana cara mengolah limbah sampah yang selama ini diabaikan oleh masyarakat.
4. Mahasiswa KKN bisa membuka wawasan masyarakat tentang protokol kesehatan, pendidikan, *e-commerce,* dan pengolahan sampah yang selama dianggap sepele oleh masyarakat.

Ada beberapa saran yang dapat tim KKN berikan setelah melakukan kegiatan KKN-Tangguh, yaitu :

1. Tim KKN menyarankan kepada masyarakat agar selalu menjalankan protokol kesehatan yang telah disosialisasikan oleh Tim KKN kepada masyarakat sekitar.
2. Tim KKN juga menyarankan agar pemerintah tidak meliburkan sekolah dan TPQ karena dirasa pembelajaran melalui daring tidak

efektif karena banyak kendala yang dihadapi guru, siswa, dan walimurid.

3. Tim KKN juga menyarankan agar diantara UMKM saling membantu dalam mempromosikan produk temannya agar sama-sama saling bangkit dari penurunan pendapatan.
4. Tim KKN juga menyarankan agar UMKM dapat melanjutkan program kerja yang telah dilakukan selama KKN dan bisa ditularkan kepada masyarakat yang lainnya yang memiliki permasalahan yang sama.
5. Tim KKN juga menyarakan agar seluruh masyarakat juga ikut ambil andil dalam mengelola limbah sampah karena banyak manfaatnya, selain mengurangi limbah sampah tetapi produk yang dibuat juga dapat dijual sebagai pemasukan PKK.
6. Tim KKN juga mengharapkan agar masyarakat tidak memikirkan kapan pandemi ini akan berakhir, tetapi masyarakat berpikir bagaimana mengubah pola hidup serta menjaga diri kita agar berdamai dan tidak ternveksi Covid-19.

5.2 Rekomendasi dan Tindak Lanjut

Rekomendasi yang dapat tim KKN berikan untuk KKN kedepannya semoga KKN tahun depan dapat berjalan dengan semestinya. Tidak seperti tahun ini yang terkendala oleh pandemi Covid-19 karena dirasa dengan KKN saat ini kurang maksimal dalam membangun sebuah desa yang tertinggal. Permasalahan yang dapat ditindak lanjuti yaitu banyaknya target atau sasaran yang mempunyai kepentingan lain ditengah kegiatan KKN yang membuat bingung tim KKN dan beberapa memutuskan untuk merubah target atau sasaran.

D

DAFTAR PUSTAKA

Aditi, B., & Hermansyur, H. (2016). Pengaruh Inovasi dan Kreativitas terhadap Kepuasan Konsumen pada UMKM di Kota Medan. *Jurnal Manajemen Tools, vol. 7, no. 1, ISSN 2088-3145*, 1-9.

Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2017). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Ekonomi, vol X, jilid X*, 120-142.

Elsandra, Y., & Yulianto, A. A. (2013). Strategi Pemasaran untuk Meningkatkan Usaha Kecil Menengah Berbasis Industri Kreatif Melalui ICT. *Jurnal Kajian Manajemen Bisnis, vol. 2, no. 1*, 31-42.

Hardilawati, W. L. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi & Ekonomika, vol. 10, no. 1*, 89-98.

Hendrawan, A., Sucahyowati, H., Cahyandi, K., Indriyani, & Rayendra, A. (2019). Pengaruh Marketing Digital terhadap Kinerja Penjualan Produk UMKM Asti Gauri di Kecamatan Bantarsari Cilacap. *Jurnal Administrasi dan Kesekretarisan, vol. 4, no. 1*, 50-61.

Lestari, K. C., & Amri, A. M. (2020). *Sistem Informasi Akuntansi Beserta Contoh Penerapan Aplikasi SIA Sederhana dalam UMKM.* Yogyakarta: Penerbit Deepublish.

Mawuntiu, A. H., Tumbal, J., Pontoh, M., & Mewo, Y. (2018). Evaluasi Efektivitas Prosedur Cuci Tangan pada Operator Pungsi Lumbal di Bagian Neurologi RSUP R.D. Kandou Manado. *Jurnal Neurologi Manado Sinaps, vol. 1, no. 1*, 47-66.

Nugraha, S. P., Agustiningsih, W., & Rusma. (2015). Pelatihan Penanaman Tanaman Obat (TOGA). *Jurnal Inovasi dan Kewirausahaan, vol. 4, no. 1*, 58-62.

Nurhayati, Y. (2015). *Pembukuan Wajib untuk Bisnis.* Jakarta: Raih Asa Sukses.

Saleh, M. Y., & Said, M. (2019). *Konsep dan Strategi Pemasaran.* Makassar: CV Sah Media.

Tanuwidjaja, W. (2019, Desember 13). *Cara Membuat Pembukuan Keuangan Sederhana untuk Anda yang Baru Memulai Bisnis*. Retrieved September 12, 2020, from logiframe: https://www.logiframe.com/id/cara-membuat-pembukuan-keuangan-sederhana/

Yuliana. (2020). Corona Virus Diseases (Covid-19). *Wellness and Healthy Magazine, vol. 2, no. 1*, 187-192.

L

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LAMPIRAN-LAMPIRAN

LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	08/08/2020	Ulung Prakoso	60	Observasi dan penyuluhan.
2	08/08/2020	Muhammad Firman	60	Membuat rancangan dalam pembuatan pengolahan sampah dengan sistem *ecobrick.*
3	08/08/2020	Miftahul Jannah	60	Perancangan Kegiatan UMKM Pembuatan Masker Kain. Dalam perancangan ini saya mensurvei kepada salah satu warga yang ada didaerah saya yang terdampak covid yang nanti akan saya beri solusi agar tetap produktif dan terampil.
4	08/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Observasi lapangan di tempat produksi kripik usus ayam dan sosialisasi program KKN.
5	08/08/2020	Fidela Michaela Vania	20	Sosialisasi kegiatan KKN.
6	08/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Merancang kegiatan.
7	08/08/2020	Umniyah Addin	25	Melakukan wawancara terkait permasalahan penjualan selama masa pandemi Covid-19.
8	08/08/2020	Islamaya Yasinta	120	Survei lokasi.

9	08/08/2020	Mochammad Arif Rahman	120	Merancang kegiatan atau program KKN yang akan dilakukan.
10	08/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	15	- Meminta izin RT setempat untuk melakukan kegiatan KKN. - Mengidentifikasi produk dari UMKM yang dipasarkan. - Mencari permasalahan yang dihadapi pada UMKM tersebut.
11	08/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	90	Perancangan kegiatan.
12	08/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Observasi pemasaran UMKM dengan pemilik usaha berbasis online.
13	08/08/2020	M. Rizal Setiawan	30	Perancangan kegiatan dan pembuatan surat izin KKN untuk pelaksanaan KKN kepada Ketua RT.
14	08/08/2020	Widya Mayasari	30	Perancangan kegiatan KKN.
15	08/08/2020	Riza Fatmawati	15	Pengamatan secara langsung.
16	09/08/2020	Miftahul Jannah	60	Sosialisasi Kegiatan KKN Dalam sosialisasi ini, saya menceritakan mengenai kegiatan KKN yang akan dilakukan selama dua bulan kedepan sekaligus memberikan solusi mengenai permasalahan

				yang telah didapatkan sebelumnya. Solusi yang saya berikan yaitu dengan mengajak produktif dan terampil dengan membuat masker kain sebagai peluang bisnis.
17	09/08/2020	Ulung Prakoso	50	Sosialisasi.
18	09/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	10	- Sosialisasi dan analisa pemasaran produk tersebut. - Menemui pemilik UMKM dan menyampai-kan tentang program yang akan saya lakukan dengan pemilik UMKM tersebut dengan menganalisa produk yang dijual, pemilihan target pasar, dan membantu pemasaran produk UMKM tersebut.
19	09/08/2020	Umniyah Addin	40	- Menemui ibu RT untuk izin melakukan KKN dan menyampaikan kegiatan KKN yang akan saya lakukan. - Menemui sasaran (pemilik usaha) untuk mensosialisasikan rencana kegiatan KKN dalam melakukan pendampingan UMKM menuju layanan *customer online* atau *digital marketing*.

20	09/08/2020	Muhammad Firman	30	Sosialisasi tentang pengolahan sampah dengan sistem *ecobrick.*
21	09/08/2020	Mochammad Arif Rahman	60	Sosialisasi program dan kegiatan KKN bersama kelompok.
22	09/08/2020	Fidela Michaela Vania	20	Merancang kegiatan KKN.
23	09/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Sosialisasi kegiatan KKN.
24	09/08/2020	Islamaya Yasinta	120	Sosialisasi dengan pemilik TPQ.
25	09/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Sosialisasi kegiatan KKN dimana kita sebagai pelaksana KKN memberikan pengarahan kepada pemilik usaha dan meminta izin kepada pemilik usaha untuk membantu program apa saja yang akan dilakukan oleh pelaksana KKN sebagaimana mestinya. Kita bisa membantu memajukan usaha yang ada agar bisa dijangkau oleh semua kalangan umum melalui media elektronik yang ada karena kemajuan zaman sekarang yang semakin canggih dengan menggunakan media elektronik.
26	09/08/2020	Widya Mayasari	30	Sosialisasi program kegiatan KKN pada sasaran.

27	09/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	75	Sosialisasi kegiatan KKN.
28	09/08/2020	Andri Setiawan	20	Perencanaan dan perancangan kegiatan KKN.
29	09/08/2020	Riza Fatmawati	15	Sosialisasi.
30	09/08/2020	M. Rizal Setiawan	30	Sosialisasi kegiatan KKN (pemberitahuan dan permintaan perizinan kepada ketua RT 2 Ds. Ganggang Panjang).
31	10/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Sosialisasi progam KKN yang akan dilakukan selama 2 bulan.
32	10/08/2020	Andri Setiawan	50	Sosialisasi kegiatan KKN.
33	15/08/2020	Miftahul Jannah	70	Edukasi mengenai masker dan peluang bisnis. Dalam pertemuan ke-3 ini, saya memberikan penjelasan mengenai masker, manfaat, dan peluang bisnis yang cukup menjanjikan khususnya pada situasi dan kondisi saat ini. Mengingat masker medis cukup mahal atau bahkan hanya digunakan oleh tenaga medis saja, maka masker kain salah satu solusi yang tepat untuk menggantikan kelangkaan masker medis dan tetap produktif meskipun di rumah aja.

34	15/08/2020	Mochammad Arif Rahman	60	Mengenalkan penjualan produk melalui Shoope.
35	15/08/2020	Umniyah Addin	30	- Melakukan pendataan mengenai produk yang dijual dan harga jual produk. - Melakukan pendataan rata-rata penjualan setiap bulan. - Melakukan pendataan sistem penjualan yang digunakan oleh pemilik usaha.
36	15/08/2020	Muhammad Firman	45	Mengumpulkan sampah plastik.
37	15/08/2020	Fidela Michaela Vania	20	Melakukan kegiatan pengamatan langsung pada sasaran (ketua RT).
38	15/08/2020	Riza Fatmawati	60	Mengumpulkan data-data produk untuk melakukan proses *re-branding* dan pemasaran online.
39	15/08/2020	Ulung Prakoso	30	Pendataan.
40	15/08/2020	Islamaya Yasinta	45	Mencatat jumlah murid dan informasi tentang pengajar.
41	15/08/2020	Widya Mayasari	45	- Penyuluhan teknis media pembelajaran online dengan media poster dan praktik. - Target sasaran diberikan pengetahuan tentang pemanfaatan media belajar online

				dan pentingnya untuk melakukan merdeka belajar di saat pandemi seperti ini. - Target sasaran dikenalkan berbagai media pembelajaran online, seperti Google Classroom, Google Meet, dan lainnya yang juga digunakan saat menerima materi pelajaran di sekolah. - Target sasaran diajarkan cara mengirim file tugas, cara menyimak dengan benar video pembelajaran dan cara melakukan tanya jawab interaktif dengan Google Meet.
42	15/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	60	Melakukan observasi dan pendataan tentang profil UKM.
43	15/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Pengambilan data dari kegiatan UMKM dengan mendata tentang produk yang dipasarkan setiap bulannya, kemasan yang harus diperbaiki lagi, bahan-bahan yang digunakan agar produk tersebut dapat bertahan lebih lama, target pasar yang dipertahankan, dan keuntungan yang didapatkan.

44	15/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Memberi pengarahan atau edukasi kepada pemilik usaha bagaimana cara berjualan online yang baik dan target pasar atau sasaran pemasaran yang dituju.
45	15/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Pelengkapan bahan-bahan.
46	15/08/2020	M. Rizal Setiawan	90	Pemasangan *banner* sebagai awal tanda adanya kegiatan KKN-Tangguh.
47	16/08/2020	Miftahul Jannah	60	Edukasi mengenai alat dan bahan yang digunakan dalam membuat masker. Dalam pertemuan ke-4, saya memberikan penjelasan mengenai alat dan bahan yang digunakan dalam membuat masker kain. Alat yang digunakan ada jarum, penjepit, gunting, dan mesin jahit karena nanti menggunakan jahit manual dan menggunakan mesin. Untuk bahannya, tentunya ada kain katun, benang, dan karet elastis.
48	16/08/2020	Riza Fatmawati	60	Survei produk.
49	16/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Lanjutan memberi pengarahan atau edukasi kepada pemilik usaha bagaimana cara berjualan online yang baik dan target pasar

				atau sasaran pemasaran yang dituju.
50	16/08/2020	Fidela Michaela Vania	30	Melakukan kegiatan mengumpulkan data-data dan analisis mengenai kebutuhan sasaran terkait dengan protokol kesehatan.
51	16/08/2020	Muhammad Firman	30	Mengumpulkan sampah plastik.
52	16/08/2020	Umniyah Addin	45	- Melakukan kegiatan sosialisasi mengenai strategi bisnis di era adaptasi kebiasaan baru. - Melakukan kegiatan sosialisasi mengenai strategi pemasaran secara online. - Melakukan kegiatan sosialisasi fitur-fitur yang ada dalam WhatsApp Bisnis.
53	16/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Sosialisasi kegiatan kerajinan.
54	16/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	- Melakukan wawancara dan menjelaskan secara langsung mengenai pemasaran secara online. - Menawarkan apakah pemilik UMKM tersebut (pemilik donat) berminat jika produk yang dimilikinya ditawarkan secara online.
55	16/08/2020	Islamaya Yasinta	30	Pembelian peralatan protokol kesehatan

				untuk TPQ.
56	16/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	90	Mengumpulkan data-data produk dan mengambil foto produk yang nantinya akan dipasarkan.
57	16/08/2020	M. Rizal Setiawan	20	Sosialisasi gaya hidup sehat dimasa pandemi Covid-19.
58	16/08/2020	Mochammad Arif Rahman	60	Mengenalkan penjualan dan pengiriman produk melalui aplikasi Gojek.
59	17/08/2020	Ulung Prakoso	45	Menyusun pembukuan.
60	18/08/2020	Lefiani Larasati Putri	30	Melakukan observasi lapangan bersama target di tempat produksi kripik usus.
61	19/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Melakukan kegiatan analisis pemasaran karena target merasa kesulitan memasarkan produknya akibat pandemi ini.
62	19/08/2020	Andri Setiawan	50	Diskusi proses pemasaran UMKM.
63	20/08/2020	Andri Setiawan	20	Penyediaan alat dan bahan.
64	21/08/2020	Widya Mayasari	45	Penyuluhan cara pemanfaatan media belajar online dan dampaknya. Target sasaran diajarkan dengan pelatihan langsung peng-gunaan dan pemanfaatan Google Classroom dan Google Meet. Target sasaran diajarkan

				cara menjawab, mendownload materi dari sumber belajar yang ada di web, dan menyaring informasi penting untuk dijadikan sumber belajar. Target juga diajarkan cara mengedit dan menyimpan dokumen atau file yang sudah didownload agar mudah ditemukan ketika membutuhkannya.
65	22/08/2020	Miftahul Jannah	100	Membeli keperluan untuk membuat masker kain. Dalam pertemuan ke-5 ini, kami membeli bahan dan perlengkapan untuk membuat masker kain, salah satunya mengunjungi toko kain. Kain yang digunakan yaitu berjenis katun. Setelah itu membeli benang sesuai warna kain yang telah dibeli dan perlengkapan lainnya, seperti karet elastis, jarum, dan lain-lain.
66	22/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	30	Perangkain kegiatan kerajinan.
67	22/08/2020	Muhammad Firman	30	Mengumpulkan sampah.
68	22/08/2020	Umniyah Addin	40	- Melakukan kegiatan sosialisasi mengenai inovasi dan eksistensi UMKM di masa

				adaptasi kebiasaan baru. - Melakukan kegiatan sosialisasi mengenai strategi komunikasi pemasaran dan cara agar UMKM dapat bertahan di masa adaptasi kebiasaan baru. - Melakukan kegiatan sosialisasi mengenai disiplin protokol kesehatan yang harus diterapkan oleh pemilik UMKM.
69	22/08/2020	Ulung Prakoso	40	Pembuatan *pricelist.*
70	22/08/2020	Islamaya Yasinta	15	Pemberian alat protokol kesehatan ke pemilik TPQ AL-IKHLAS.
71	22/08/2020	Fidela Michaela Vania	30	Membeli tanaman apotek hidup.
72	22/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	90	Menganalisis strategi pemasaran guna untuk menentukan target pasar.
73	22/08/2020	Widya Mayasari	60	Pendampingan pemahaman materi belajar matematika dari video pembelajaran guru sekolah. Pendampingan pembelajaran ini juga membantu target sasaran untuk memahami materi belajar matematika relasi dan fungsi agar lebih mudah. Target sasaran diajarkan cara menyimak video dengan

				efisien dan tepat. Target juga diajarkan mencari penjelasan lengkap materi dari sumber belajar internet sehingga memudahkan pemahaman target sasaran. Target juga didampingi mengerjakan soal-soal yang didapat dari internet dengan menggunakan trik yang cepat.
74	22/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Menjelaskan tentang pemasaran secara online.
75	22/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Pengambilan gambar dari hasil pembuatan plat nomor kendaraan untuk dipublikasiakan ke media pemasaran online.
76	22/08/2020	Mochammad Arif Rahman	75	Membuat inovasi baru produk.
77	22/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Pembuatan dan desain logo untuk produk donat serta pembuatan logo sesuai dengan keinginan pemilik UMKM tersebut.
78	22/08/2020	M. Rizal Setiawan	20	Memfasilitasi dengan menyediakan tempat dan alat mencuci tangan beserta poster 6 langkah cuci tangan.
79	22/08/2020	Riza Fatmawati	60	Menganalisis strategi pemasaran guna untuk menentukan target pasar.

80	23/08/2020	Miftahul Jannah	120	Pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain. Dalam pertemuan 6 ini, saya mengajarkan bagaimana cara membuat masker kain. Kali ini saya mengajari cara membuat pola masker kain terlebih dahulu. Kami sudah menyiapkan beberapa warna kain yang nantinya dibuat masker dan konektor (penghubung masker). Untuk menjahitnya akan dilakukan dipertemuan selanjutnya.
81	23/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	30	*Finishing* kerajinan.
82	23/08/2020	Umniyah Addin	60	- Merencanakan bentuk logo yang akan digunakan untuk pengemasan produk. - Mencari gambar referensi yang sesuai dengan logo yang akan digunakan. - Membuat perkiraan ukuran logo sesuai dengan produk yang dijual.
83	23/08/2020	Muhammad Firman	30	Mengumpulkan sampah plastik.
84	23/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Melanjutkan pertemuan kemarin tentang pemasaran secara online, karena target masih merasa kebingungan dengan

				penjelasan kemarin
85	23/08/2020	Fidela Michaela Vania	60	Menanam apotek hidup dan merawatnya.
86	23/08/2020	Widya Mayasari	60	Pendampingan target sasaran untuk memahami materi belajar fisika gaya dan gerak yang disampaikan guru dari YouTube. Mendampingi target sasaran untuk menelaah pesan dari guru. Target sasaran dibantu memahami materi dengan mencari sumber belajar lain dari Google. Setelah menerangkan maksud dari informasi yang ada pada materi gerak dan gaya di salah satu web, target sasaran didampingi untuk mengerjakan soal dan membahas jawaban yang tepat.
87	23/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Pembuatan kemasan dari produk dan memperbaiki kemasan yang sebelumya.
88	23/08/2020	Ulung Prakoso	30	Pembuatan *pricelist* dan pengecekan harga.
89	23/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	90	Menganalisis strategi pemasaran guna untuk menentukan target pasar.
90	23/08/2020	M. Rizal Setiawan	15	Penyuluhan 6 langkah cuci tangan dengan sabun secara detail.
91	23/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Pelatihan dan pendampingan pembuatan

				kartu nama atau *sticker.*
92	23/08/2020	Andri Setiawan	50	Diskusi pembuatan logo dan poster sebagai media promosi.
93	23/08/2020	Islamaya Yasinta	120	Pembuatan contoh materi berupa PowerPoint.
94	23/08/2020	Riza Fatmawati	60	Menganalisis strategi pemasaran guna untuk menentukan target pasar.
95	23/08/2020	Mochammad Arif Rahman	60	Melakukan pendampingan dalam membuat inovasi produk.
96	26/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Melakukan sosilisasi pemasaran online dikarenakan target pada pertemuan ke-2 kemarin masih merasa bingung, dan pada hari ini saya melanjutkan untuk melakukan sosialisasi pemasaran online dengan metode penjelasan yang lebih mudah di pahami oleh target, dan alhamdulilah target pun akhirnya memahami tentang sosilisasi pemasaran pemasaran online yang saya jelaskan.
97	27/08/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Pembuatan desain kemasan produk kripik usus ayam dengan membuat logo yang nantinya akan dibuat pada kemasan kripik

				usus ayam dan akan meminta pendapat kepada target.
98	28/08/2020	Fidela Michaela Vania	10	Memesan masker berlogokan UMSIDA yang sesuai dengan standar W.H.O.
99	29/08/2020	Muhammad Firman	30	Mengumpulkan sampah plastik.
100	29/08/2020	Miftahul Jannah	75	Pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain. Dalam pertemuan ke-7 ini, kami mulai membuat masker kain. Minggu kemarin kami sudah membuat pola pada beberapa macam kain. Kali ini kami memotongnya sesuai dengan pola tersebut sekaligus menjahit manual dengan tangan tepi-tepinya terlebih dahulu.
101	29/08/2020	Mochammad Arif Rahman	95	Melanjutkan inovasi pembuatan produk.
102	29/08/2020	Umniyah Addin	75	Membuat desain logo untuk produk minuman.
103	29/08/2020	Ulung Prakoso	30	Mensosialisasikan pemasaran online.
104	29/08/2020	Widya Mayasari	60	Membuat bimbingan belajar online untuk target sasaran melalui Google Classroom. Target belajar untuk memahami materi

				belajar matematika fungsi yang diberikan dalam bentuk file pdf yang diupload di forum kelas. Target sasaran diberikan waktu untuk menjawab dan bertanya tentang materi tersebut. Target sasaran pun mengirimkan jawaban berupa foto ke forum kelas yang ada di Google Classroom. Target sasaran sudah secara aktif mengoperasikan layanan Google Classroom dimana pada pertemuan sebelumnya sudah diajarkan oleh kakak pembina. Meski target sasaran didampingi dengan pertemuan tatap muka kali ini, diharapkan selanjutnya sudah bisa belajar dengan "Pojok Kelas Online" yang disediakan oleh kakak pembina.
105	29/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Lanjutan pelatihan dan pendampingan pembuatan kartu nama atau *sticker*.
106	29/08/2020	Riza Fatmawati	120	Proses pembuatan desain logo beserta *packaging* atau *re-branding.*
107	29/08/2020	Islamaya Yasinta	100	Melanjutkan pengeditan materi.
108	29/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Strategi pemasaran.

109	29/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Seharusnya minggu ini pembuatan media sosial di Gofood atau Gojek. Karena pemilik UMKM tidak berminat untuk didaftarkan di Gojek maupun Gofood, maka minggu ini saya memantau dan membantu dengan langsung dalam pembuatan donat, sekaligus pembuatan menu atau varian baru.
110	29/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	80	Proses pembuatan desain kemasan.
111	29/08/2020	M. Rizal Setiawan	15	Pendampingan.
112	30/08/2020	Miftahul Jannah	85	Pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain. Dalam pertemuan ke-8 ini, kelanjutan pembuatan masker pertemuan kemarin. Setelah menjahit tepi-tepinya kami mulai membuat lekukan untuk maskernya kemudian disetrika. Setelah itu diberi jarum pentul tengahkan agar tidak bergeser saat dijahit tangan nanti.
113	30/08/2020	Widya Mayasari	45	Mendampingi target sasaran memahami materi fisika tentang gerak lurus secara online melalui Google Meet. Pendampingan

				belajar secara online dilakukan di rumah masing masing (target+pembina). Target sasaran dapat bertanya langsung tentang hal yang kurang dimengerti dari apa yang dijelaskan kakak pembina.
114	30/08/2020	Islamaya Yasinta	60	Memberikan sosialisasi dan menunjukkan materi kepada ustadzah.
115	30/08/2020	Muhammad Firman	30	Mengumpulkan sampah plastik.
116	30/08/2020	Umniyah Addin	75	- Membuat desain logo untuk produk minuman. (lanjutan). - Membuat email untuk mendaftar Instagram dan Facebook.
117	30/08/2020	Fidela Michaela Vania	30	Memberi tulisan nama tanaman apotek hidup dan manfaatnya.
118	30/08/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Pengeditan untuk pemasaran online.
119	30/08/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	30	Pembuatan akun media sosial sekaligus pemasaran produk donat dengan menggunakan media promosi, seperti WhatsApp, Facebook, dan Instagram yang dibuat agar konsumen dapat lebih mudah pembelian.
120	30/08/2020	Ulung Prakoso	30	Sosialisasi program *re-branding.*

121	30/08/2020	Riza Fatmawati	120	Pembuatan desain produk.
122	30/08/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Pelatihan dan pendampingan pembuatan desain untuk kebutuhuan media pemasaran di IG, FB, WA, Bukalapak, Shopee, dan Tokopedia.
123	30/08/2020	M. Rizal Setiawan	17	Monitoring kembali.
124	30/08/2020	Ronald Ahmad Firdaus	75	Cetak desain kemasan.
125	30/08/2020	Mochammad Arif Rahman	55	Menyelesaikan inovasi produk.
126	01/09/2020	Andri Setiawan	60	Diskusi pembuatan akun media sosial sebagai media promosi.
127	02/09/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Mencoba untuk membuat desain kemasan untuk kripik usus agar lebih menarik konsumen.
128	02/09/2020	Andri Setiawan	30	Membuat akun Instagram.
129	03/09/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Pada kegiatan hari ini saya bersama target mencoba untuk membuat varian rasa pada kripik usus ayam, seprti varian rasa keju,pedas, rumput laut, dll.
130	05/09/2020	Umniyah Addin	100	- Pembelian botol untuk mengemas sinom. - Pengemasan produk sinom. - Pengambilan foto produk sinom.

				- Pembuatan akun Instagram untuk penjualan secara online.
131	05/09/2020	Islamaya Yasinta	45	Membantu mengajar secara offline.
132	05/09/2020	Muhammad Firman	30	Menggunting sampah plastik menjadi kecil-kecil.
133	05/09/2020	Ulung Prakoso	35	Pembuatan logo.
134	05/09/2020	Miftahul Jannah	75	Pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain. Pada pertemuan ke-9 ini, kami melanjutkan membuat masker kain dengan menggunakan jahit tangan. Setelah semua sudah terjahit rapi, jangan lupa untuk disetrika seluruh bagian masker kain tersebut agar lipatannya terlihat rapi dan diujung kain diberi karet elastis lalu dijahit tangan kembali samping-sampingnya agar karet elastis ujungnya tidak terlihat. Setelah itu disetrika kembali agar rapi sebelum di-*packing*.
135	05/09/2020	Widya Mayasari	30	Melakukan evaluasi kegiatan KKN pada target sasaran. Target sasaran telah menguasai aplikasi belajar online. Pemahaman materi

				dengan belajar online dapat dikuasai target. Target merasa senang karena dapat dibantu dalam belajar memahami materi fisika dan matematika yang sebelumnya sulit di-mengerti saat diterangkan oleh guru sekolah.
136	05/09/2020	M. Rizal Setiawan	15	Pembagian alat cuci tangan.
137	05/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	30	*Monitoring* pemasaran.
138	05/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Lanjutan dari pelatihan dan pendampingan pembuatan desain untuk kebutuhan media pemasaran di IG, FB, WA, Bukalapak, Shopee, dan Tokopedia.
139	05/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	90	Mensosialisasikan tentang program pemasaran online kepada pemilik usaha dengan menggunakan medsos sebagai media promosi (pembuatan akun IG).
140	05/09/2020	Mochammad Arif Rahman	70	Menjelaskan mengenai strategi *marketing*.
141	05/09/2020	Fidela Michaela Vania	10	Menyiram dan merawat tumbuhan apotek hidup.
142	05/09/2020	Riza Fatmawati	60	Pelaksanaan pembuatan media sosial yang digunakan untuk melakukan pemasaran secara online.

143	06/09/2020	M. Rizal Setiawan	17	Pembagian sabun dan *hand sanitizer*.
144	06/09/2020	Muhammad Firman	30	Menggunting sampah plastik menjadi kecil-kecil.
145	06/09/2020	Miftahul Jannah	105	Pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain. Dalam pertemuan ke-10 ini, saya mengajarkan bagaimana cara menjahit masker dengan mesin jahit. Menjahit dengan mesin jahit harus hati-hati, karena kalau tidak maka jahitan akan miring. Seperti langkah-langkah sebelumnya, kami menjahit tepi-tepinya terlebih dahulu, setelah itu dibuat lipatan kemudian dijahit lagi sampai langkah terakhir selesai.
146	06/09/2020	Widya Mayasari	20	Sosialisasi teknis pembelajaran online sederhana pada target sasaran yaitu siswa SD. Target sasaran dengan didampingi orang tua dijelaskan program pendampingan belajar yang akan dilaksanakan.
147	06/09/2020	Umniyah Addin	90	- Pembuatan akun Facebook. - Pengeditan bio di Instagram.

				- Pengeditan untuk foto yang akan diupload di Instagram dan Facebook.
148	06/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	30	Monitoring pemasaran.
149	06/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Membuat akun pemasaran online Tokopedia dan Bukalapak.
150	06/09/2020	Islamaya Yasinta	45	Membantu mengajar secara offline.
151	06/09/2020	Mochammad Arif Rahman	60	Menjelaskan tentang strategi *marketing* online.
152	06/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	75	Mensosialisasikan tentang program pemasaran online kepada pemilik usaha dengan menggunakan medsos sebagai media promosi.
153	06/09/2020	Fidela Michaela Vania	15	Membuat nama tanaman toga dan manfaatnya dalam kesehatan.
154	06/09/2020	Riza Fatmawati	60	Pelaksanaan pembuatan media sosial yang digunakan untuk melakukan pemasaran secara online.
155	07/09/2020	Ulung Prakoso	30	Perancangan logo.
156	07/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	15	Pembuatan lokasi di Google Maps agar memudahkan konsumen dalam pembelian.
157	08/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Pendampingan pemilik produk UMKM

				sekaligus pengelolaan Google Maps agar pemilik produk tersebut dapat memahami dan tidak ada kesulitan jika mengoperasikan-nya sendiri.
158	10/09/2020	Andri Setiawan	20	Promosi kegiatan melalui media WhatsApp.
159	11/09/2020	Andri Setiawan	20	Promosi kegiatan melalui media Instagram.
160	11/09/2020	Lefiani Larasati Putri	30	Melakukan persiapan untuk melakukan strategi pemasaran produk kripik usus yang beberapa waktu lalu sudah mengalami sedikit perubahan dari segi kemasan dan produk, serta melakukan percobaan untuk membuat strategi pemasaran melalui video terhadap produk kripik usus ayam.
161	12/09/2020	Widya Mayasari	45	Melakukan sosialisasi teknis belajar menggunakan media belajar online yang digunakan guru sekolah. Mengajarkan target untuk memanfaatkan media online YouTube dalam pembelajaran yang kadang dilakukan oleh guru untuk memahami materi dari video pembelajaran. Target diajarkan cara mendownload video pembelajaran, memutar,

				dan memberhentikan video pembelajaran saat ingin memahami materi belajar. Target juga diingatkan cara melihat video pembelajaran agar tidak mengganggu kesehatan mata sebagai dampak dari terlalu dekat dan lama memegang tab.
162	12/09/2020	Ulung Prakoso	60	Kegiatan pemasaran online melalui website dan sosmed.
163	12/09/2020	Umniyah Addin	60	- Memberikan penjelasan mengenai cara membuat pembukuan keuangan secara sederhana. - Mensosialisasikan dan membuat buku catatan pengeluaran. - Mensosialisasikan dan membuat buku catatan pemasukan. - Mensosialisasikan dan membuat buku kas utama.
164	12/09/2020	Miftahul Jannah	75	Pendampingan dan pelatihan pembuatan masker kain. Pertemuan kali ini saya mengajarkan mengenai cara membuat konektor masker

				atau penghubung masker. Kita ukur ukuran konektor yang dibuat, kemudian dipotong dan setelah itu dijahit tepi-tepinya.
165	12/09/2020	Mochammad Arif Rahman	50	Melakukan dan menentukan pengemasan produk.
166	12/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Pembuatan grup untuk *resseler* donat serta memasukkan anggota untuk dijadikan *resseler*.
167	12/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Pembuatan akun media pemasaran Instagram dan Facebook.
168	12/09/2020	Riza Fatmawati	60	Pemantauan secara rutin dan pengumpulan data, serta mengukur kemajuan program *re-branding* dan pemasaran online pada produk tersebut.
169	12/09/2020	M. Rizal Setiawan	28	Pendampingan.
170	12/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	*Monitoring* kegiatan.
171	12/09/2020	Islamaya Yasinta	30	Pembuatan materi untuk diajarkan ke ustadzah TPQ.
172	12/09/2020	Fidela Michaela Vania	5	Menyiram dan merawat tanaman toga.
173	12/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	75	Pembuatan akun Shopee dan pendampingan *upload* produk.

174	13/09/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Mengedit video bersama target guna memudahkan untuk mempromosikan produk kripik usus.
175	13/09/2020	Fidela Michaela Vania	15	Membuat timba cuci tangan.
176	13/09/2020	Umniyah Addin	50	- Mensosialisasikan dan membuat buku catatan kartu stok barang. - Mensosialisasikan dan membuat buku catatan stok barang. - Berdisukusi mengenai pelatihan yang diadakan oleh UMKM dan penjualan yang dilakukan secara online.
177	13/09/2020	Muhammad Firman	30	Menggunting sampah plastik.
178	13/09/2020	Miftahul Jannah	75	Pendampingan dan pelatihan pembuatan konektor masker kain. Pada pertemuan ini, kami membuat konektor masker kain. Mengukur panjang konektor yang dibuat, kemudian dipotong dan setelah itu dijahit tepi-tepinya. Lalu diberi karet elastis didalamnya agar konektor bisa ditarik sesuai lingkar kepala dan diberi perekat kretekan agar bisa dilepas dan dipasang.

179	13/09/2020	Widya Mayasari	30	Memberikan motivasi belajar dan disiplin waktu pada target sasaran. Hal ini dilakukan untuk merubah perilaku target sasaran untuk lebih positif dalam melakukan pembelajaran di rumah.
180	13/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Mendampingi pemilik UMKM serta pelatihan penggunaaan grup *resseler* lewat WhatsApp agar memudahkan penjualan produk.
181	13/09/2020	M. Rizal Setiawan	18	Pendampingan.
182	13/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	*Monitoring* kegiatan.
183	13/09/2020	Islamaya Yasinta	45	Pembimbingan kepada ustadzah untuk membuat materi PowerPoint.
184	13/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Pembuatan akun media pemasaran secara online, berupa akun Facebook dan Instagram guna melancarkan pemasaran produk via online.
185	13/09/2020	Riza Fatmawati	60	Desain *re-branding* produk warung Bismillah.
186	13/09/2020	Mochammad Arif Rahman	55	Mendampingi untuk menentukan berbagai kemasan produk yang akan digunakan.
187	13/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	75	Pembuatan akun Tokopedia.
188	14/09/2020	Muhammad Firman	30	Mengguntingi sampah plastik menjadi kecil-

				kecil.
189	17/09/2020	Ulung Prakoso	40	Desain *banner.*
190	17/09/2020	Andri Setiawan	50	Membantu pendampingan kegiatan UMKM.
191	18/09/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Pembuatan akun media sosial Instagram guna mempermudah pemasaran produk kripik usus.
192	18/09/2020	Andri Setiawan	60	Membantu memasarkan UMKM.
193	19/09/2020	Fidela Michaela Vania	30	Membuat desain 7 langkah cuci tangan.
194	19/09/2020	Islamaya Yasinta	60	Pembinaan kepada ustadzah untuk membuat materi berupa PowerPoint.
195	19/09/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Mencoba untuk melakukan pemasaran online melalui Intagram serta mengajarkan bagaimana cara mengupload produk kripik ususnya di Instagram dan bagaimana cara menggunakan Instagram.
196	19/09/2020	Umniyah Addin	45	- Mensosialisasikan dan membuat Laporan Laba-Rugi. - Berdiskusi mengenai *upload* foto dan *caption* di Instagram dan Facebook.
197	19/09/2020	Widya Mayasari	45	Pendampingan pembelajaran materi penjumlahan bersusun panjang dan pendek

				pada target sasaran kelas 2 dan kelas 1 belajar penjumlahan bilangan sederhana.
198	19/09/2020	Miftahul Jannah	80	Pelatihan branding pembuatan label masker kain. Pada pertemuan kali ini, kami membuat *branding* atau label masker kain. Pembuatan labelnya menggunakan aplikasi desain grafis yaitu Adobe Illustrator yang nantinya akan dicetak dan ditempelkan pada saat *packing.*
199	19/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Pendampingan cara menggunakan media sosial yang telah dibuat.
200	19/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	15	Melakukan kegiatan pemasaran melalui WhatsApp.
201	19/09/2020	Riza Fatmawati	60	Desain *re-branding* produk warung Bismillah.
202	19/09/2020	M. Rizal Setiawan	17	*Monitoring*.
203	19/09/2020	Mochammad Arif Rahman	44	Mengajari cara mengupload produk di akun media online Shopee.
204	19/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	80	Pendampingan simulasi pasar online di Shopee.
205	19/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	*Monitoring* kegiatan pemasaran.
206	20/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Lanjutan pendampingan cara menggunakan

				media sosial yang telah dibuat.
207	20/09/2020	Miftahul Jannah	85	Pelatihan branding pembuatan label masker kain. Pada pertemuan kali ini kami membuat desain untuk masker kain. Desain ini berupa kata motivasi agar menarik perhatian pembeli untuk selalu menggunakan masker. Setelah desain jadi langsung dicetak dan kemudian dimasukkan kedalam *packing*.
208	20/09/2020	Umniyah Addin	60	- Merencanakan bentuk *feeds* yang akan digunakan di Instagram. - *Upload* foto logo produk. - *Upload* foto beberapa produk yang diperdagangkan.
209	20/09/2020	Islamaya Yasinta	60	Membantu mengajar secara offline dan membimbing ustadzah untuk membuat materi berupa PPT.
210	20/09/2020	Widya Mayasari	45	Pendampingan materi belajar pengurangan bersusun panjang dan pendek pada target sasaran kelas 1 dan 2.
211	20/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	15	Melakukan kegiatan pemasaran melalui

				Instagram (upload foto di Instagram).
212	20/09/2020	M. Rizal Setiawan	15	Pembagian alat cuci tangan.
213	20/09/2020	Fidela Michaela Vania	10	Mencetak dan menempelkan *stiker*.
214	20/09/2020	Mochammad Arif Rahman	50	Mempraktikkan untuk mengupload produk.
215	20/09/2020	Riza Fatmawati	30	Proses cetak.
216	20/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	*Monitoring* kegiatan pemasaran.
217	20/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	80	Pendampingan simulasi pasar online.
218	20/09/2020	Ulung Prakoso	60	Observasi.
219	21/09/2020	Ulung Prakoso	30	Penyuluhan.
220	22/09/2020	Muhammad Firman	30	Memasukkan sampah plastik kedalam botol plastik.
221	23/09/2020	Ulung Prakoso	45	Pemasaran secara online.
222	23/09/2020	Muhammad Firman	30	Memasukkan sampah plastik kedalam botol.
223	25/09/2020	Andri Setiawan	30	Promosi kegiatan UMKM melalui akun media sosial Instagram.
224	26/09/2020	Lefiani Larasati Putri	30	Melakukan *monitoring* untuk melihat perkembangan pemasaran kripik usus.
225	26/09/2020	Miftahul Jannah	80	Pelatihan pembuatan desain untuk media sosial. Dalam pertemuan ini, saya memberikan

				pelatihan cara membuat desain untuk *feeds social media* agar produk yang ditawarkan lebih menarik dan tertata rapi, sehingga dapat memberikan daya tarik tersendiri bagi para pengunjung atau calon pembeli.
226	26/09/2020	Umniyah Addin	75	- Mencetak buku laporan keuangan. - Menjilid buku laporan keuangan. - *Upload* foto produk di media sosial.
227	26/09/2020	Riza Fatmawati	30	Proses cetak *banner.*
228	26/09/2020	Widya Mayasari	45	Pendampingan materi lanjutan karena target sasaran masih kesulitan memahami materi dan banyak tugas belajar dari sekolah yang harus diselesaikan.
229	26/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Melakukan pendampingan pemasaran melalui (IG, FB, WA, Bukalapak, Shopee, dan Tokopedia) dan memantau perkembangan setelah dilakukannya pemasaran secara online.
230	26/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	30	Mengamati dan membuat produk dengan didampingi pemilik UMKM.
231	26/09/2020	M. Rizal Setiawan	18	Pembagian sabun cuci tangan.

232	26/09/2020	Mochammad Arif Rahman	70	Melakukan foto produk.
233	26/09/2020	Fidela Michaela Vania	15	Membagikan masker ke warga sekitar.
234	26/09/2020	Islamaya Yasinta	25	Membantu mengajar secara online.
235	26/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	60	Pemantauan secara rutin dan pengumpulan data serta mengukur kemajuan program dan pemasaran online pada produk tersebut.
236	26/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	30	Penutupan dan pembuatan laporan.
237	27/09/2020	Miftahul Jannah	90	Pendampingan pemasaran melalui *marketplace* (produk yang telah dihasilkan akan diposting ke dalam Shopee untuk memberikan kemudahan bagi calon pembeli yang berada di luar kecamatan Wringinanom yang ingin membeli produk).
238	27/09/2020	Lefiani Larasati Putri	30	Lanjutan *monitoring* guna melihat apakah target merasa kesulitan atau tidak dengan melakukan pemasaran online yang beberapa bulan kemarin telah saya berikan sosilisasi.
239	27/09/2020	Muhammad Firman	30	Memasukkan sampah plastik kedalam botol.
240	27/09/2020	Widya Mayasari	30	Melakukan evaluasi pendampingan belajar pada target sasaran.
241	27/09/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Lanjutan melakukan pendampingan

				pemasaran melalui akun media sosial dan memantau perkembangan setelah dilakukannya pemasaran secara online.
242	27/09/2020	Umniyah Addin	50	- Penyerahan buku laporan keuangan. - Melakukan pemantauan secara rutin dari pemasaran online. - Mendata hasil penjualan setelah dilakukan pemasaran secara online. - Mewawancarai mengenai kesan terhadap KKN UMSIDA.
243	27/09/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	15	Pemantauan kegiatan pemasaran yang dilakukan secara online, apakah ada atau tidaknya kemajuan setelah adanya KKN.
244	27/09/2020	M. Rizal Setiawan	15	Pembagian *hand sanitize*r.
245	27/09/2020	Mochammad Arif Rahman	55	Melakukan foto pada produk untuk di-*upload* di media sosial.
246	27/09/2020	Fidela Michaela Vania	10	Membagikan timba cuci tangan.
247	27/09/2020	Islamaya Yasinta	25	Membantu mengajar secara online.
248	27/09/2020	Ronald Ahmad Firdaus	60	Lanjutan pemantauan secara rutin dan pengumpulan data serta mengukur kemajuan program dan pemasaran online pada produk

				tersebut.
249	27/09/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Penutupan dan pembuatan laporan.
250	27/09/2020	Andri Setiawan	120	Mengerjakan luaran (video).
251	28/09/2020	Ulung Prakoso	30	*Monitoring* setelah pemasaran online.
252	28/09/2020	Muhammad Firman	30	Memasukkan sampah plastik kedalam botol.
253	29/09/2020	Andri Setiawan	120	Mengerjakan *essay* individu.
254	30/09/2020	Ulung Prakoso	30	*Monitoring* target sasaran.
255	30/09/2020	Riza Fatmawati	30	Pemasangan *sticker* pada kemasan.
256	02/10/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Mulai menyusun pembuatan buku.
257	02/10/2020	Umniyah Addin	120	Menyusun luaran akademik (buku) : - BAB 2 (Pelaksanaan dan pencapaian program kerja). - BAB 2 (Dukungan yang diperoleh dan masalah yang dijumpai). - BAB 3 (*Essay*).
258	03/10/2020	Miftahul Jannah	120	Penulisam *essay*. Pada pertemuan kali ini, saya membuat *essay*. *Essay* ini digunakan untuk keperluan luaran yaitu dalam bentuk buku. Didalam *essay* menceritakan mengenai perjalanan selama KKN kurang lebih dua bulan yang saya

				lakukan. Namun tidak hanya penulisan *essay* saja, ada penulisan mengenai pelaksanaan program kerja maupun kesan dan pesan mengenai KKN-Tangguh 2020.
259	03/10/2020	Umniyah Addin	120	- Menyusun luaran akademik buku (BAB 4 - Kesan Masyarakat terhadap KKN UMSIDA dan Biodata Penulis). - Menggabungkan BAB 2, BAB 3, BAB 4, dan Biodata Penulis dari teman-teman kelompok 14.
260	03/10/2020	M. Rizal Setiawan	17	Pembuatan Google Form untuk kuesioner target.
261	03/10/2020	Widya Mayasari	30	Melakukan penyelesaian tugas luaran akademik.
262	03/10/2020	Mochammad Arif Rahman	60	Melakukan pengerjaan luaran berupa menulis buku BAB 2, yaitu program kerja dan dukungan.
263	03/10/2020	Islamaya Yasinta	120	Membuat luaran.
264	03/10/2020	Andri Setiawan	120	Mengedit luaran video vlog kelompok 14.
265	03/10/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Mengerjakan luaran berupa penulisan *essay* selama KKN berlangsung.

266	03/10/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	15	Pembuatan video luaran.
267	03/10/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	20	Pembuatan *essay* luaran.
268	03/10/2020	Fidela Michaela Vania	20	Membuat *essay.*
269	03/10/2020	Ronald Ahmad Firdaus	90	Penulisan pelaksanaan dan pencapaian.
270	03/10/2020	Riza Fatmawati	30	Pemasangan *banner.*
271	04/10/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Menyusun laporan yang nantinya akan dibuat buku.
272	04/10/2020	Muhammad Firman	30	Merangkai *ecobrick* menjadi meja.
273	04/10/2020	Ulung Prakoso	45	Penerbitan artikel di Kompasiana.
274	04/10/2020	M. Rizal Setiawan	23	Pengisian form kuesioner.
275	04/10/2020	Widya Mayasari	30	Menyelesaikan tugas luaran non akademik.
276	04/10/2020	Miftahul Jannah	120	Menyusun kelengkapan buku. Kali ini saya membuat desain untuk keperluan buku, yaitu membuat desain mengenai biodata seluruh anggota kelompok. Disini saya mendesain seperti halnya *twibbon*. Berisi nama, prodi, dan kelompok berapa. Fungsi desain ini yaitu agar luaran buku ketika dibaca nanti menarik dan tidak polos atau monoton.
277	04/10/2020	Mochammad Arif Rahman	90	Mengerjakan luaran *essay*.

278	04/10/2020	Andri Setiawan	120	Mengerjakan *essay* luaran kelompok.
279	04/10/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Penulisan *essay* selama KKN berlangsung serta kesan dan pesan masyarakat.
280	04/10/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	20	Pemantauan kegiatan pemasaran melaui media online.
281	04/10/2020	Islamaya Yasinta	120	Membuat luaran.
282	04/10/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	30	Pembuatan *essay* luaran.
283	04/10/2020	Ronald Ahmad Firdaus	60	Penulisan dukungan yang diperoleh dan masalah.
284	04/10/2020	Riza Fatmawati	60	Mengerjakan *essay.*
285	05/10/2020	Fidela Michaela Vania	20	Membuat kuesioner.
286	05/10/2020	Muhammad Firman	30	Menyusun *ecobrick* menjadi meja.
287	05/10/2020	Andri Setiawan	60	Upload luaran video kelompok ke akun media sosial YouTube.
288	05/10/2020	Ulung Prakoso	30	Pembuatan akun Instagram.
289	08/10/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Penulisan artikel.
290	08/10/2020	Islamaya Yasinta	30	Membuat kuesioner untuk proker pendidikan.
291	09/10/2020	Moch Ilyas Hidayat	90	Mengerjakan luaran berupa pembuatan grafik kemajuan pada saat pelaksanaan KKN

				berlangsung serta membuat video.
292	09/10/2020	Islamaya Yasinta	60	Membuat grafik hasil kuesioner.
293	10/10/2020	Moch Ilyas Hidayat	80	Mengerjakan luaran berupa pembuatan kuesioner tentang sebelum dan sesudah kegiatan KKN berlangsung. Bagaimana *progress* pelaksanaannya.
294	10/10/2020	Ulung Prakoso	90	Pembuatan *essay.*
295	10/10/2020	Andri Setiawan	20	Pendampingan target sasaran untuk mengisi kuesioner sebagai target pencapaian luaran KKN.
296	10/10/2020	Lefiani Larasati Putri	60	Pada kegiatan ini saya bersama tim melakukan pembuatan video kompilasi.
297	10/10/2020	Muhammad Firman	10	*Finishing* proses pengolahan sampah dengan sistem *ecobrick.*
298	10/10/2020	Miftahul Jannah	60	Penulisan artikel berita. Pada pertemuan minggu ini, saya menulis artikel berita mengenai program kerja KKN saya. Artikel berita yang saya tulis dimuat di kompasiana. Berikut link artikel yang saya tulis https://www.kompasiana.com/miftah858/5f

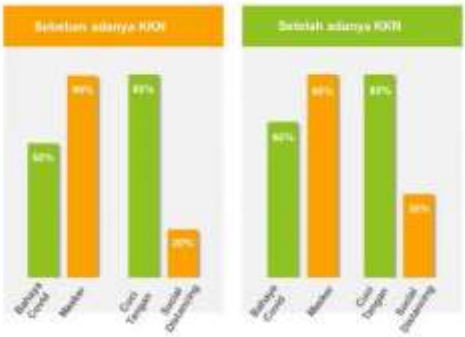
				68164fd541df078d365e83/ajak-warga-tetap-produktif-dirumah-aja-mahasiswa-kkn-tangguh-umsida-kelompok-14-ajari-untuk-berbisnis-saat-pandemi
299	10/10/2020	Umniyah Addin	30	- Pendampingan pengisian kuesioner PHBS KKN UMSIDA. - Pendampingan pengisian kuesioner program kerja UMKM kelompok 14.
300	10/10/2020	Ronald Ahmad Firdaus	45	Penulisan biodata penulis.
301	10/10/2020	Widya Mayasari	30	Menyelesaikan luaran non akademik.
302	10/10/2020	Fidela Michaela Vania	20	Membuat luaran non akademik.
303	10/10/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	50	Pembuatan kuesioner KKN.
304	10/10/2020	Mochammad Arif Rahman	50	Mengerjakan luaran KKN.
305	10/10/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	45	Pembuatan *cover* buku luaran.
306	10/10/2020	Riza Fatmawati	60	Pengisian kuesioner bersama target sasaran.
307	10/10/2020	M. Rizal Setiawan	100	Penulisan *essay*.
308	11/10/2020	Muhammad Firman	10	Penyerahan karya seni *ecobrick.*
309	11/10/2020	Miftahul Jannah	45	Pemberian kenang-kenangan. Pertemuan kali ini, merupakan pertemuan minggu akhir KKN. Hampir 2 bulan kegiatan KKN berlangsung. Saya memberikan kenang-

				kenang sebagai tanda ucapan terima kasih kepada target saya karena telah diberi kesempatan untuk berbagi ilmu selama KKN ini.
310	11/10/2020	Umniyah Addin	120	Pembuatan dan pengeditan luaran buku.
311	11/10/2020	Widya Mayasari	30	Menyelesaikan tugas akhir luaran akademik untuk menyusun *log book*.
312	11/10/2020	Ronald Ahmad Firdaus	60	Penulisan *essay.*
313	11/10/2020	Fidela Michaela Vania	20	Membuat video luaran.
314	11/10/2020	Nungky Yuilda Fitriasari	30	Pembuatan *essay* KKN.
315	11/10/2020	Mochammad Arif Rahman	30	Membantu mengisi kuesioner.
316	11/10/2020	Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan	25	Pengisian kuesioner.
317	11/10/2020	Riza Fatmawati	60	Pengerjaan buku KKN.
318	11/10/2020	Ulung Prakoso	45	Pemasaran secara online.
319	11/10/2020	M. Rizal Setiawan	100	Penyusunan (pengetikan *essay*).

INFOGRAFIS PENINGKATAN KEBERDAYAAN MASYARAKAT

Program Kerja Sosialisasi dan Penyuluhan dalam Rangka Pemahaman Materi Tertentu yang Sesuai dengan Aturan atau Protokol Kesehatan

KKN-Tangguh UMSIDA 2020 Kelompok 14



INFOGRAFIS PENINGKATAN KEBERDAYAAN MASYARAKAT

Program Kerja Pendampingan Pendidikan dan Keterampilan Bagi Pelajar atau Pengajar secara Online

KKN-Tangguh UMSIDA 2020 Kelompok 14

INFOGRAFIS PENINGKATAN KEBERDAYAAN MASYARAKAT

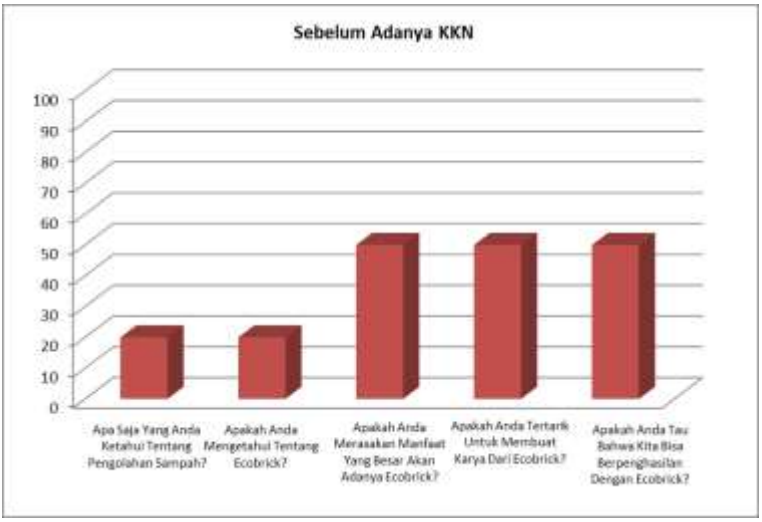
Program Kerja Pendampingan UMKM di Lingkungan RT Menuju Layanan Customer Online atau Digital Marketing

KKN-Tangguh UMSIDA 2020 Kelompok 14

INFOGRAFIS PENINGKATAN KEBERDAYAAN MASYARAKAT

Program Kerja Pendampingan Swasembada Pangan dan Pengolahan Sampah Mandiri di Lingkup Rumah Tangga

KKN-Tangguh UMSIDA 2020 Kelompok 14



BIODATA PENULIS

Nuril Lutvi Azizah, S.Si., M.Si dilahirkan di Lumajang, 29 April 1989. Pada tahun 2011, penulis mendapatkan gelar Sarjana Sains Matematika dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya dengan predikat *cumlaude*. Penulis melanjutkan studi S2 pada tahun yang sama yaitu tahun 2011 di Program Pascasarjana Matematika melalui beasiswa *Freshgraduate* dari Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya. Tahun 2013, penulis secara resmi mendapatkan gelar M.Si dengan predikat *cumlaude*. Penulis mengawali karirnya sebagai Dosen tetap pada tahun 2015 di fakultas Teknik prodi Informatika Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Selain pendidikan dan pengajaran, penulis juga terlibat dalam penelitian dan pengabdian kepada masyarakat. Dalam pengabdian kepada masyarakat, penulis juga aktif sebagai pembina KKN Tangguh UMSIDA Tahun 2020. Beberapa yang pernah dilakukan oleh penulis adalah tentang aplikasi matematika dalam bidang teknik dan penerapannya.

BIODATA PENULIS

Bernama Muhammad Rizal Setiawan yang mempunyai nama singkat Rizal, tetapi sering dipanggil sebagai Dim. Pria biasa-biasa saja namun memiliki kharisma yang tinggi ini lahir di kota petis Sidoarjo tanggal 27 September 1998 dari pasangan suami istri yang sangatlah bahagia, Subeki dan Kumiani yang merupakan pribumi asli berdarah Jawa. Dim memiliki seorang kakak laki-laki bernama M. Hafid Afandi dan juga seorang kakak perempuan namun kakak perempuannya meninggal sebelum Dim lahir.

Ia dibesarkan dari keluarga sederhana yang hidup dalam lingkup kawasan pedesaan dan mempunyai segala kehangatan dan kasih sayang didalamnya. Dim berbeda sekali dengan kakaknya yang suka akan kegiatan akademik, dia lebih suka di non akademik khususnya olah raga. Dibuktikan olehnya saat Dim bersekolah di SMPN 1 Tulangan dan SMA persatuan dengan menyandang tropi terbaik Juara 3 Sidoarjo Cup tingkat SMA.

Dim kemudian melanjutkan pendidikan tinggi ke Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial Universitas Muhammdiyah Sidoarjo. Ia menjadi mahasiswa yang pasif di awal semester karena tekanan dunia baru yang mungkin butuh sebuah penyesuaian, tetapi sudah mulai berjalan lancar dan membaik di semester-semester berikutnya. Itu akan menjadi sebuah tantangan baginya.

BIODATA PENULIS

Umniyah Addin, memiliki nama panggilan Addin. Perempuan yang lahir di Lamongan, 6 Mei 1997 dari pasangan Anwar, M.Pd. dan Sri Hidayati, S.Ag. Addin memiliki adik perempuan bernama Nur Faizatul Ummah. Pendidikan menengah atas ditempuh di SMA Muhammadiyah 2 Sidoarjo. Sejak masuk di bangku SMA, kesukaan terhadap seni pencatatan keuangan mulai timbul dan rasa penasarannya terhadap penyusunan angka-angka dalam laporan keuangan membuatnya memutuskan untuk mengambil jurusan Ilmu Pengetahuan Sosial (IPS). Hal ini sangat didukung oleh orang tuanya.

Ia tumbuh dalam keluarga yang sangat mengerti pendidikan. Ayahnya yang bekerja sebagai guru di salah satu sekolah swasta terbaik di Surabaya, membuat Addin selalu bersemangat dalam menempuh pendidikan. Setelah tamat dari bangku SMA, Addin melanjutkan pendidikannya di bangku perkuliahan di D3 Akuntansi Universitas Airlangga. Saat itu ia mulai masuk pada tahun 2015 dan tamat kuliah di tahun 2018 yang mendapatkan gelar Ahli Madya Akuntansi (A.Md. Akun.) dengan IPK 3,87. Selama dibangku perkuliahan, ia aktif berorganisasi di HIMA D3 Akuntansi UNAIR dan diberi amanah sebagai bendahara selama dua periode. Setelah lulus, tepatnya di akhir tahun 2018 hingga awal tahun 2019, Addin dan kedua temannya membantu salah satu dosen UNAIR dalam melakukan penelitian dengan menginput dan analisis atas Laporan Keuangan perusahaan yang terdaftar di BEI. Di tahun 2019, Addin memutuskan untuk melanjutkan perkuliahan di bangku S1-Alih Jenjang. Dan saat ini, Addin terdaftar sebagai mahasiswa program studi Akuntansi, Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Ia juga merupakan salah satu anggota IMM Ibnu Khaldun. Semangat untuk terus belajar dijadikan sebagai pedoman hidupnya untuk menyongsong masa depan yang indah dan sukses.

BIODATA PENULIS

Riza Fatmawati, biasa dipanggil Riza. Ia bertempat tinggal di Kota Malang, tepatnya di jalan Zaenal Zakse gang 4 RT 04 RW 05 Kelurahan Jodipan, Kecamatan Blimbing. Riza lahir pada tanggal 26 Februari 1997 dari kedua orang tua yang bernama Sudarmo kelahiran Madura dan Mutmainah kelahiran Malang. Riza adalah anak ke-2 dari 3 bersaudara. Riza mempunyai kakak yang bernama Fanni Rahmadania dan adik yang bernama Fathur Rahman dan Saskia Fatimatuz Zahira. Riza sedang bekerja dan kuliah di Sidoarjo dan sudah tinggal di Sidoarjo sejak 5 tahun dari 2015. Riza bekerja di pabrik percetakan sejak lulus SMK di Malang dan ia memulai kuliah di tahun 2017 dengan mengambil jurusan Ilmu Komunikasi. Baginya, jurusan Ilmu Komunikasi sangat cocok dengannya dan banyak kegiatan yang dia senangi dalam memahami ilmu komunikasi.

BIODATA PENULIS

Fidela Michaela Vania Muslimah Nuanza Azdiyah biasa dipanggil Michel. Perempuan berlesung pipi dan berkulit kuning langsat ini lahir di Sidoarjo, 24 November 1998 dari pasangan Nurul Huda, S.Pd., M.Pd., dan Musa Azdiyyah. Michel memiliki kakak perempuan bernama Dhivla Fajar Tinvisa Nuanza Azdi. Ia juga memiliki kakak laki-laki bernama Erhard Nurilla Abdi Adnil Zaki Nuanza Azdi dan adik laki-laki bernama Gustin Rheza Rasyidi Nuanza Azdi. Ia tumbuh dalam kelurga yang mengutamakan pendidikan. Michel sempat mengemban ilmu di Pondok Modern Darussalam Gontor selama enam tahun setelah lulus dari SD.

Ia kemudian melanjutkan pendidikan tinggi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Fakultas Psikologi dan Ilmu Pendidikan dan mengambil program pendidikan Perguruan Sekolah Dasar (PGSD). Namun dengan cara yang berbeda, ayah Michel mendidik Michel agar menjadi anak yang mandiri dengan meminta Michel bekerja untuk membayar kuliah dan keperluan sehari-hari, sehingga Michel sudah tidak bergantung dengan penghasilan orang tua.

BIODATA PENULIS

Islamaya Yasinta, seorang perempuan yang sejak lahir dipanggil dengan panggilan “Sinta”, tapi mulai SMA panggilannya menjadi Yasinta karena selalu ada teman sekelas yang nama panggilannya juga Sinta. Yasinta terlahir di kota Sidoarjo pada 15 September 1999 pukul 7 malam dari pasangan suami istri bernama ayah tampan Mochammad Yasin dan ibu cantik Siti Zubaidah. Memiliki kulit cerah dan selalu disangka keturunan cina, padahal hanya blasteran dua kota di Jawa Timur yaitu Malang dan Sidoarjo. Perempuan ini sedang menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo prodi Akuntansi semester 7. Ia memiliki satu kakak perempuan bernama mbak Nisfu, perbedaan usia dengan Mbak Nisfu ialah 6,5 tahun. Ia dibesarkan dalam keluarga agamis yang bahkan orang lain menganggap kebiasaan keluarga kami seperti halnya kehidupan di dalam pondok pesantren. Perempuan ini sangat suka bersosialisasi dan sangat mudah diterima oleh teman dari kalangan apapun karena kepribadiannya yang *extrovert*. Menjadi pendengar yang baik dan selalu memberikan solusi yang berkenan di hati kawannya menjadi salah satu ciri dari perempuan ini.

BIODATA PENULIS

Lefiani Larasati Putri, memiliki nama panggilan Lefi. Dia seorang perempuan yang lahir di Sidoarjo, 19 Maret 1998 dari pasangan Didik Mujiono dan Umi Sholikha. Ia merupakan anak satu-satunya dan terlahir dari keluarga yang sederhana dimana orang tuanya merupakan pegawai swasta. Ketika berumur enam tahun, ia memulai pendidikan di SDN 1 Lemah Putro Sidoarjo, kemudian setelah lulus dia melanjutkan pendidikannya di SMP PGRI 9 Sidoarjo di tahun 2011. Selepas lulus dari SMP di tahun 2013, dia melanjutkan pendidikannya di SMA Aliyah Sidoarjo sampai tahun 2016.

Dan setelah ia lulus dari SMA, ia tidak melanjutkan ke perguruan tinggi terlebih dahulu karena ia ingin membantu orang tua untuk mencari uang. Dan ia pun berhasil diterima kerja di klinik kecantikan Nanisa. Setelah setahun berlalu, ia memiliki keinginan untuk melanjutkan pendidikan ke perguruan tinggi agar dapat mengejar cita-citanya. Pada akhirnya, ia pun diterima di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo dengan jurusan Psikologi dan Ilmu Pendidikan. Dan sampai sekarang ia masih kuliah di semester 7 dan semoga ia dapat menyelesaikan kuliahnya tetap pada waktunya.

BIODATA PENULIS

Widya Mayasari lahir di Surabaya, 21 Juni 1989 merupakan ibu dari satu orang anak bernama Syakila Fadia Ulya. Selain sebagai mahasiswa di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, perempuan ini bekerja di lembaga bimbingan belajar matematika sejak tahun 2012 sampai saat ini. Tidak cukup hanya itu, ibu satu anak ini juga membuka usaha makanan ringan sembari kuliah dan mengurus anak.

Perempuan pekerja keras ini pernah menempuh bangku perkuliahan diploma kesehatan. Namun hanya beberapa waktu saja bekerja menjadi tenaga kesehatan, kemudian beralih bekerja di bidang pendidikan. Hal itu karena kondisi keluarga yang saat itu menuntutnya berpenghasilan lebih agar bisa menyekolahkan adik laki-lakinya sampai lulus bangku kuliah di Universitas Negeri Jember.

Tahun 2017 perempuan ini berkesempatan mengikuti program beasiswa gratis dari pemerintah provinsi untuk menempuh pendidikan guru Madrasah Ibtidaiyah di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo hingga semester 7 ini. Perempuan ini sangat suka dunia pendidikan dan menulis dan berharap lulus dengan membanggakan keluarga.

BIODATA PENULIS

Miftahul Jannah, biasa dipanggil Mifta. Perempuan yang lahir di Ngawi, 8 Agustus 1999 dari pasangan Koiri Ismail dan Suratmi. Kini ia tinggal di Kec. Wringinanom, Kab. Gresik. Mifta memiliki seorang adik perempuan bernama Kuni Aniroh C. Mifta suka sekali dengan dunia desain grafis. Mengenai pendidikan Miftahul Jannah diketahui dari masa remajanya menimba ilmu di SMK Yapalis Krian. Sejak ia dimasukkan ke jenjang sekolah kejuruan oleh kedua orangtuanya, *passion* yang ia gemari yaitu desain grafis dan editing. Hal tersebut pun masih ditekuni hingga sekarang. Mifta juga mempunyai usaha di bidang desain grafis yang bernama mj_collection.

Ia kemudian melanjutkan pendidikan ke jenjang Universitas, yaitu Fakultas Psikologi dan Ilmu Pedidikan Prodi Pendidikan Teknologi Informasi UMISIDA. Meskipun jarak antara rumah dan kampus yang jauh, hal tersebut tidak menurunkan semangatnya untuk belajar dan menimba ilmu.

BIODATA PENULIS

Nungky Yuilda Fitriasari, biasa dipanggil Nungky. Ia lahir di Sidoarjo, 24 Januari 1999. Nungky merupakan anak kedua dari dua bersaudara dan memiliki kakak bernama Ferik Bustakhul Arifin. Nungky memiliki hobi travelling karena menyukai hal-hal yang baru. Memiliki tinggi badan 155 cm dan berta badan 47 kg. Warna yang menjadi favoritnya adalah pink dan hitam. Kata teman-temannya, Nungky orangnya *friendly*, *essy going*, mudah beradaptasi, dan mudah nyaman. Impiannya ingin menjadi *entrepreneur* yang sukses. Nungky kuliah di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo dan mengambil jurusan manajemen dengan mengambil konsentrasi Sumber Daya Manusia yang sekarang sudah memasuki semester 7. Nungky bertempat tinggal di Desa Ketimang RT 07 RW 02 Wonoayu, Sidoarjo. Nungky pernah menempuh penendidikan kejuruan di SMK Krian 2 dengan jurusan multimedia. Dan ia juga pernah bekerja di PT Youngtree Industrie selama kurang lebih tiga tahun. Karena adanya virus covid ini, Nungky diliburkan sementara. Tujuannya bekerja sambil kuliah, tidak hanya ingin meringankan beban orangtua, melainkan juga ingin dapat pengalaman sekaligus belajar mandiri.

BIODATA PENULIS

Andri Setiawan, sejak lahir dipanggil dengan panggilan “Andri”. Terlahir di Kediri pada 27 Desember 1997 dari pasangan suami istri bernama ayah Sujianto dan ibu Karminingsih. Saat ini Andri sedang menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo pada program studi Informatika, semester 7. Andri juga sedang bekerja di bagian IT di salah satu perusahaan swasta di daerah Mojokerto. Untuk saat ini Andri merantau dan tinggal di salah satu kos di daerah Ngoro.

BIODATA PENULIS

Moch. Ilyas Hidayat biasa dipanggil Ilyas. Ia lahir di Mojokerto, 8 Maret 1995 yang memiliki kewarganegaraan Indonesia dan bertempat tinggal di Dsn. Pekojo RT 001 RW 001 Ds. Tunggalpager, Kec. Pungging. Lahir dari dua bersaudara dan memiliki kakak perempuan bernama Ana. Ilyas dibesarkan oleh keluarga petani dimana ayahnya bekerja sebagai petani, sedangkan ibu saya sebagai ibu rumah tangga. Ilyas adalah salah satu lulusan SMKN 1 Pungging di Mojokerto dan saat ini menempuh pendidikan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo jurusan Teknik Industri. Hobi yang dimiliki Ilyas yaitu bermain futsal, voli, sepak bola, dan bersepeda. Saat ini, ia bekerja disalah satu pabrik yang ada di wilayah Ngoro, Mojokerto.

BIODATA PENULIS

Mochammad Arif Rahman yang biasa dipanggil dengan sapaan Arif, lahir di Sidoarjo pada tanggal 5 Desember 1998. Arif terlahir dari keluarga sederhana, seorang anak pertama dari dua bersaudara, dan memiliki adik perempuan yang masih menginjak di bangku sekolah SMA.

Semasa SMA, tidak pernah terfikirkan untuk menginjakkan kaki di bangku pendidikan perkuliahan, namun karena dukungan dari kedua orang tua, akhirnya mendaftarkan kuliah di UMSIDA pada Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial prodi Manajemen. Sembari mengenyam pendidikan di bangku kuliah, Arif juga bekerja di perusahaan asal Denmark yang memproduksi sepatu dan berlokasi dekat dengan kampus UMSIDA. Kuliah yang dijalaninya sembari bekerja menjadi pemacu semangat untuk menjalani perkuliahan hingga lulus.

BIODATA PENULIS

Penulis bernama lengkap Muhammad Firman, dengan memiliki nama panggilan Firman. Lahir di Pasuruan, 13 Juni 1999 dan menjadi anak tunggal dikeluarganya. Ia memiliki hobi mendaki gunung dan beberapa kegiatan kepencintaan alam lainnya. Jenjang pendidikan yang ditempuh berada di SDN 1 Kebonwaris, SMPN 1 Pandaan, dan SMKN 1 Gempol di bidang keahlian Teknik Mesin. Setelah itu, ia melanjutkan pendidikan tingginya di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo program studi Teknik Mesin Fakultas Sains dan Teknologi. Dalam perkuliahannya ia tak hanya aktif dalam berkuliah saja, namun ia juga aktif di beberapa organisasi yang ada di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Organisasi yang ia ikuti yaitu HMJ Teknik Mesin (HIMAMEGMA) dan juga UKM HIMMPAS (Himpunan Mahasiswa Muhammadiyah Pecinta Alam Sidoarjo). Dan ia sekarang menjabat sebagai Ketua Umum UKM HIMMPAS periode 2020/2021.

BIODATA PENULIS

Ulung Prakoso, biasa dipanggil Ulung. Ia adalah anak laki-laki dari dua bersaudara yang lahir pada tanggal 14 Oktober 1996 di Nganjuk. Ulung mempunyai kakak perempuan bernama Liza Dwiana yang sudah menikah dan mempunyai seorang anak perempuan bernama Naura Azahra Efendi yang berumur 2 tahun. Mengenai pendidikan Ulung Prakoso, diketahui dari masa remajanya yang bersekolah di SMK PGRI 1 Sidoarjo yang mengambil jurusan Teknik Otomotif. Kemudian melanjutkan ke pendidikan tinggi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo program studi Teknik Elektro.

BIODATA PENULIS

Aditya Prima Yudha Dwi Dirmawan, dipanggil dengan nama Adit dan dilahirkan di Sidoarjo, 27 Oktober 1998. Adit merupakan anak kedua dari dua bersaudara dari pasangan Riyadi dan Siti Maysaroh. Ia memiliki kakak prempuan yang bernama Riza Eka Kurnia Dirvanti. Dan sekarang ia menetap di Desa Gang-Gang Panjang RT 04 RW 01, Kecamatan Tanggulangin, Kabupaten Sidoarjo. Adit terdaftar sebagai salah satu mahasiswa program studi Ilmu Administrasi Publik, Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

BIODATA PENULIS

Ronald Ahmad Firdaus memiliki nama panggilan Ronald. Laki-laki manis berkulit hitam, lahir di Mojokerto, 26 Juni 1997 dari pasangan Agus Purwanto dan Tutik Afidah. Ronald adalah anak satu satunya dari pasangan Agus Purwanto dan Tutik Afidah. Ia tumbuh dalam keluarga yang sangat cukup. Mengenai pendidikan, Ronald pernah merantu keluar kota hanya untuk mengenal dunia luar dan menambah pengalaman di dalam hidupnya. Setalah lulus dari SMA, Ronald sempat membuka usaha untuk masa depannya dan keluarganya. Setelah berjalan dua tahun dari lulus SMA, akhirnya Ronald memutuskan untuk melanjutkan pendidikan tinggi di program studi Manajemen Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial di UMSIDA. Sampai sekarang Ronald masih berstatus sebagai mahasiswa di UMSIDA dan ia berangan-angan agar lulus tepat waktu.

UMSIDA
DARI SINI PENCERAHAN BERSEMI

ISBN 978-623-6833-21-6 (PDF)