



# Bakti Kala Pandemi

Kisah Pengabdian Masyarakat  
Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

# **Bakti Kala Pandemi**

**Oleh:**

Ima Faizah

Abdul Hafid

Aisyah Quinta Evelina

Aprilia Pratiwi

Debby Octavianto

Fadia Rozika Aitama

Irma Nur Fita Sugianto

Masruroh

Miftachul Rizki Handayani

Mochammad Syaifudin

Mohammad Istiyo Budi

Mohammad Bakhtiar Astari

Muhammad Alghozi Rizky Robby Elfahmi

Muhammad Awwaludin Islami

Nindya Listy Ansyari

Rizky Alfaizar Desky

Widyawati Pertiwi

**UMSIDA Press**

**2020**

## **Bakti Kala Pandemi**

- Penulis : Ima Faizah  
Abdul Hafid  
Aisyah Quinta Evelina  
Aprilia Pratiwi  
Debby Octavianto  
Fadia Rozika Aitama  
Irma Nur Fita Sugianto  
Masruroh  
Miftachul Rizki Handayani  
Mochammad Syaifudin  
Mohammad Istiyo Budi  
Mohammad Bakhtiar Astari  
Muhammad Alghozi Rizky Robby Elfahmi  
Muhammad Awwaludin Islami  
Nindya Listy Ansyari  
Rizky Alfaizar Desky  
Widyawati Pertiwi
- Editor :
- Desain Sampul : Aisyah Quinta Evelina  
Desain Isi : Abdul Hafid
- ISBN : 978-623-6833-28-5  
Cetakan I : Oktober 2020  
Ukuran : 14,5 cm x 21 cm  
200 halaman

## KATA PENGANTAR

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

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah program yang ditempuh 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 di Kecamatan Sidoarjo, Kec. Brondong-Lamongan, Kec. Sedati, Kec. Sukodono, Kec. Candi, Kec. Perak-Jombang, Kec. Gempol-Pasuruan, Kec. Buduran Kec. Tanggulangin, dan Kec. Prambon.

Tak lupa pula kami 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.
2. Orang Tua yang selalu memberikan dukungan dan semangat.
3. Bapak Dr. Hidayatullah, M.Si., Selaku Rektor UMSIDA.
4. Bapak Dr. Sigit Hermawan, S.E., M.Si., Selaku Direktur DRPM UMSIDA.
5. Ibu Ima Faizah, S.P., M.Pd.I. selaku Dosen Pembimbing Lapangan
6. Ibu Evi Rinata, S.ST., M.Keb., Selaku *Monev* KKN-Pencerahan.
7. Bu Ika - Guru SDM Gembyang, Bu Yuni - Guru TK ABA Gembyang, Putri dkk - Siswa SDN Pabean I, Para pelajar di Ds.Patar Lor, Para pelajar di Dsn. Keramean, Bu Ilfah-Smp Muh 1 sda, orang tua dan Ahmad taufan, Murid Smpn 1 perak, Ibu Wiyit, Usaha

Hasan - usaha kasur, Bpk. Sariman - usaha kasur, Ibu. Zusmiati - usaha warung nasi, Para remaja di ds. Gedangrowo, Ibu Siti - Usaha Warung Kopi, Bapak Chamim dan Ibu utari, panti asuhan yatim piatu aisyiyah / LKSA Aisyiyah cabang sidoarjo. Selaku Sasaran Tim KKN Tangguh Umsida.

Sidoarjo, 1 Oktober 2020

Tim Penulis

## DAFTAR ISI

|                      |      |
|----------------------|------|
| HALAMAN SAMPUL ..... | i    |
| IDENTITAS BUKU ..... | ii   |
| KATA PENGANTAR ..... | vi   |
| DAFTAR ISI.....      | viii |

### **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.....          | 5  |
| 2.2 Dukungan yang diperoleh dan masalah yang dijumpai .... | 14 |

### **BAB III BAKTI DI KALA PANDEMI**

|   |    |
|---|----|
| 3.1 Tantangan Pendidikan Jarak Jauh .....                   | 16 |
| 3.2 Pembelajaran Daring Bagi Siswa Sekolah Dasar .....      | 23 |
| 3.3 Membantu Dari Yang Terdekat .....                       | 28 |
| 3.4 Kegiatan Pelatihan UMKM Pengrajin Tas .....             | 34 |
| 3.5 Sekeping Abdiku dan Tantangan Dikala Pandemi .....      | 37 |
| 3.6 Menyelamatkan UMKM Dikala Pandemi .....                 | 42 |
| 3.7 Mengisi Waktu Luang di LKSA AISYIAH Sidoarjo .....      | 46 |
| 3.8 Membantu UMKM Dalam Masa Pandemi.....                   | 50 |
| 3.9 Menjamurnya Pesaing Usaha Catering di Masa Pandemi      | 54 |
| 3.10 Pendampingan UMKM Menuju Digital Marketing.....        | 60 |
| 3.11 Teknologi Aplikasi Pengganti Kegiatan Tatap Muka ..... | 67 |
| 3.12 Dibalik Wabah Masih Ada Berkah .....                   | 73 |
| 3.13 Pelatihan Pembuatan Produk Dari Bahan Kardus.....      | 77 |
| 3.14 KKN Tangguhku Dikala Pandemi di Negriku .....          | 83 |
| 3.15 Belajar Sambil Bermain .....                           | 89 |

#### **BAB IV KESAN MASYARAKAT TERHADAP KKN UMSIDA**

|      |   |     |
|------|---|-----|
| 4.1  | Kesan Ketua Karang Taruna Jetis Kec. Sukodono .....   | 98  |
| 4.2  | Kesan Dari Sasaran KKN Desa Karangrejo Gempol .....   | 100 |
| 4.3  | Kesan Dari Sasaran KKN Desa Durungbedug Candi.....    | 101 |
| 4.4  | Kesan Masyarakat RT 2 RW 9 (Landra Eka) Sumorame      | 102 |
| 4.5  | Kesan Dari Sasaran RT 1 RW 1 (Taufan) Sukorejo .....  | 103 |
| 4.6  | Kesan Masyarakat RT 45 RW 15 Pabean Kec. Sedati ..... | 104 |
| 4.7  | Kesan Dari Sasaran KKN Desa Gondanglegi RT 4 .....    | 105 |
| 4.8  | Kesan Dari Sasaran KKN Ds Kendensari Tanggulangin ..  | 106 |
| 4.9  | Kesan Masyarakat RT 03 RW 03 Gedangrowo .....         | 107 |
| 4.10 | Kesan Dari Sasaran KKN Desa (Bu Ida) Magersari.....   | 108 |
| 4.11 | Kesan Dari Guru SMP Muhammadiyah 2 Sidoarjo .....     | 110 |
| 4.12 | Kesan Dari Sasaran KKN LKSA Aisyiyah Sidoarjo.....    | 110 |
| 4.13 | Kesan Dari Sasaran KKN RT 08 RW 02 Patar Lor.....     | 111 |
| 4.14 | Kesan Dari Sasaran KKN Desa Banjar Kemantren.....     | 112 |
| 4.15 | Kesan Dari Sasaran KKN Desa Tenggulunan Candi.....    | 113 |
| 4.16 | Kesan Dari Sasaran KKN Desa Sidomulyo Kediri.....     | 114 |

#### **BAB V PENUTUP**

|     |                                  |     |
|-----|----------------------------------|-----|
| 5.1 | Kesimpulan dan Saran.....        | 117 |
| 5.2 | Rekomendasi & Tindak Lanjut..... | 120 |

|                             |            |
|-----------------------------|------------|
| <b>DAFTAR PUSTAKA .....</b> | <b>121</b> |
|-----------------------------|------------|

#### **LAMPIRAN-LAMPIRAN**

- Logbook Kegiatan
- Biodata Penulis

# PENDAHULUAN

## 1.1. Latar Belakang & Analisis Situasi

Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan program tahunan yang dilaksanakan oleh setiap Perguruan Tinggi yang merupakan penerapan dari Catur Dharma Perguruan Tinggi. Dengan dilaksanakannya KKN ini memberikan manfaat yang luar biasa bagi mahasiswa serta masyarakat karena hasil yang akan diperoleh dari pelaksanaan KKN ini sangatlah besar seperti sebuah pengalaman yang didapatkan oleh mahasiswa berupa bagaimana cara hidup dengan masyarakat pada semestinya dan masih banyak lagi. Dalam kegiatan KKN ini melibatkan banyak elemen seperti perguruan tinggi (termasuk mahasiswa yang melaksanakan KKN serta Dosen Pembimbing Lapangan, masyarakat, dan pemerintahan daerah Kepala Desa beserta stafnya).

Dalam pelaksanaan kegiatan KKN ini dengan adanya kondisi Covid-19 yang berdampak bagi mahasiswa KKN maupun pada masyarakat. Dampak pada Covid-19 bagi masyarakat sangatlah berpengaruh bagi mereka baik secara ekonomi maupun pendidikan. Oleh karena itu, kegiatan KKN berperan penting bagi masyarakat untuk membantu meningkatkan perekonomian dan pendidikan. Kegiatan KKN bisa membantu pembelajaran anak-anak pelajar (SD,SMP,SMA) untuk melakukan kelas secara online atau daring.

Sebagian masyarakat juga ada yang berdampak PHK atau dirumahkan karena adanya Covid-19. Oleh karena itu, kegiatan KKN dapat memberikan pelatihan pada masyarakat untuk meningkatkan kembali perekonomian. Dalam pelatihan ini dapat dilakukan dengan mendirikan UMKM bagi masyarakat terdampak Covid-19. Dalam kegiatan ini bukan hanya mendirikan UMKM namun juga akan

online yang bisa membantu untuk meningkatkan perekonomian masyarakat.

## **1.2. Tujuan dan Manfaat**

Dari pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN), tim KKN memperoleh banyak manfaat dari pelaksanaan KKN ini dan juga memiliki tujuan dari pelaksanaan KKN ini. Berikut ini tujuan dan manfaat dari Kuliah Kerja Nyata (KKN)

### **1.2.1 Tujuan**

Tujuan yang akan dicapai melalui KKN:

1. Menumbuhkan kepedulian mahasiswa terhadap masyarakat
2. Meningkatkan pengertian, pemahaman, wawasan mahasiswa tentang masalah di masyarakat
3. Mahasiswa memperoleh pengalaman belajar yang berharga melalui keterlibatan dalam masyarakat dengan bersosialisasi pada masyarakat
4. Mahasiswa dapat memberikan pemikiran berdasarkan ilmu pengetahuan, teknologi, dan seni dalam upaya menambahkan, mempercepat gerak program kerja terhadap masyarakat dan sekolah.
5. Memberikan ruang bagi mahasiswa untuk berekspressi mengaplikasikan teori yang telah didapatkan dari kampus.

### **1.2.2 Manfaat**

Manfaat yang diperoleh dari KKN:

#### **a. Bagi Mahasiswa**

1. Meningkatkan kesadaran dan kepedulian terhadap permasalahan yang dihadapi masyarakat dan mampu memecahkannya
2. Melatih mahasiswa sebagai motivator dan problem solver
3. Melalui kegiatan ini secara tidak langsung mahasiswa semakin

4. Melatih mahasiswa untuk menjadi mandiri di setiap tantangan yang dialami

**b. Bagi Masyarakat**

1. Dapat memberikan perubahan-perubahan sosial ke arah yang lebih baik.
2. Masyarakat dapat masukan-masukan baru terhadap permasalahan-permasalahan yang dihadapi.
3. Masyarakat memperoleh ilmu bagaimana untuk meningkatkan perekonomian melalui sosial media.

**c. Bagi Perguruan Tinggi.**

1. Memperoleh umpan balik sebagai hasil integrasi mahasiswa dengan masyarakat sehingga kurikulum dapat disesuaikan dengan kebutuhan pembangunan.
2. Para dosen atau pengajar akan memperoleh berbagai pengalaman yang berharga dan menemukan berbagai masalah untuk pengembangan kegiatan penelitian.
3. Mempererat kerja sama antara lembaga Muhammadiyah dengan instansi lain dalam pelaksanaan pembangunan

# PELAKSANAAN PROGRAM KERJA

## 2

### 2.1. Pelaksanaan dan Pencapaian Program Kerja

#### A. PENDAMPINGAN UMKM

UMKM adalah usaha kecil yang dikelola oleh masyarakat sebagai sarana bantuan dalam meningkatkan perekonomian bangsa. Penjelasan Spicker (1995) dalam Suharto (2009, h. 9) mengenai konsep welfare juga membantu mempertegas substansi pembangunan kesejahteraan sosial dengan menyatakan bahwa welfare (kesejahteraan) dapat diartikan sebagai “*well-being*” atau “*kondisi sejahtera*”. Namun welfare juga berarti “*The provision of social service provided by state*” dan sebagai “*Certain types of benefits, especially means-tested social security, aimed at poor people*”. Artinya, pengembangan ke-sejahteraan sosial menunjuk pada pemberian pelayanan sosial yang dilakukan oleh negara atau jenis-jenis tunjangan tertentu, khususnya jaminan sosial yang ditujukan bagi orang miskin.



**Gambar 1** Desain logo toko online hasil pelatihan

terdampak pandemi Covid-19. Dan membantu mengembangkan UMKM masyarakat dengan kemajuan teknologi yang ada pada saat di era 4.0. dengan adanya teknologi pada saat ini UMKM bisa menjangkau lebih jauh pemasaran lewat berbagai *e-commerce* yang ada saat ini contohnya Shopee, Tokopedia, Bukalapak dll. Dengan adanya *e-commerce* maka UMKM yang ada di desa-desa bisa meningkatkan pendapatan dengan lebih tinggi dibandingkan dengan UMKM biasa yang tanpa menggunakan teknologi.

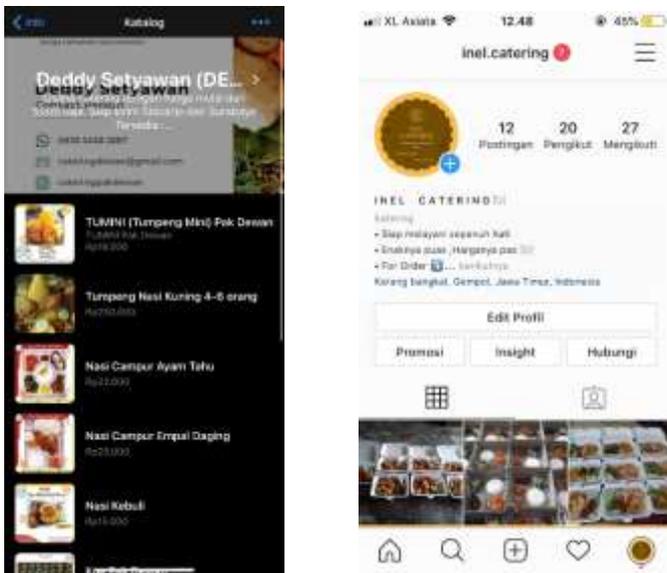
Program pendampingan bagi UMKM dilaksanakan di beberapa wilayah yakni Kecamatan Candi, Tanggulangin, Prambon, Buduran, Gempol, dan Sidoarjo. Adapun sarasannya adalah UMKM yang bergerak di usaha makanan, tas, pakaian, dan kasur.

Ada beberapa kegiatan yang dilakukan untuk mendampingi UMKM dalam mengembangkan usahanya. Pertama sasaran diedukasi mengenai pentingnya membuat brand atau merk produk. Karena dari brand tersebut, konsumen dapat dengan mudah mengenal suatu produk. Edukasi tersebut diikuti dengan kegiatan pelatihan membuat logo dari merk yang sudah dibuat. Pelatihan membuat desain logo dilaksanakan dengan menggunakan aplikasi canva yang dapat diinstal dan digunakan dengan mudah di handphone.

Kedua, kegiatan pelatihan pemasaran melalui media digital atau media online, seperti whatsapp bisnis, google my business, Instagram, facebook, dan berbagai e-commerce seperti Shopee Bukalapak, Tokopedia dan lain lain. Pelatihan diawali dengan pembuatan dan pendaftaran akun media online atau e-commerce yang akan dijadikan sebagai media pemasaran. Kemudian sasaran dilatih mengenai teknik pengambilan gambar produk yang baik serta cara mengunggah produk dan mengisi lapak pemasaran di media online.



Gambar 2 Pelatihan membuat desain kartu nama usaha catering



Gambar 3 Katalog catering Pak Dewan di media Whatsapp bisnis dan Catering Inel di Instagram



Gambar 4 Pelatihan pengemasan tahu bakso



Gambar 5 Pembuatan akun Instagram untuk pemasaran tahu bakso

Selain itu, tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat juga

Faizar ini memanfaatkan limbah kardus menjadi barang yang berguna dan bernilai ekonomis dengan sasaran pemuda karang taruna yang belum bekerja. Setelah itu, dalam program ini sasaran juga dilatih menjual produknya di media online seperti Instagram dan whatsapp.



Gambar 6 Pelatihan pemanfaatan kardus menjadi rak sepatu

## **B. PENDAMPINGAN PEMBELAJARAN ONLINE**

Penyebaran virus corona ini pada awalnya sangat berdampak pada dunia ekonomi yang mulai lesu, tetapi kini dampaknya dirasakan juga oleh dunia pendidikan. Kebijakan yang diambil oleh banyak negara termasuk Indonesia dengan meliburkan seluruh aktivitas pendidikan, membuat pemerintah dan lembaga terkait harus menghadirkan alternatif proses pendidikan bagi peserta didik maupun mahasiswa yang tidak bisa melaksanakan proses pendidikan pada lembaga pendidikan.

Aktivitas yang melibatkan kumpulan orang-orang kini mulai dibatasi seperti bersekolah, bekerja, beribadah dan lain sebagainya. Pemerintah sudah mengimbau untuk bekerja, belajar, dan beribadah dari rumah untuk menekan angka pasien yang terpapar COVID-19.

Darurat Coronavirus Disease (COVID-19) maka kegiatan belajar dilakukan secara daring (online) dalam rangka pencegahan penyebaran coronavirus disease (COVID-19). (Menteri Pendidikan, 2020).

rumah melalui daring. Pembelajaran daring dilakukan dengan disesuaikan kemampuan masing-masing sekolah. Belajar daring (online) dapat menggunakan teknologi digital seperti google classroom, rumah belajar, zoom, video conference, telepon atau live chat dan lainnya. Namun yang pasti harus dilakukan adalah pemberian tugas melalui pemantauan pendampingan oleh guru melalui whatsapp grup sehingga anak betul-betul belajar. Kemudian guru-guru juga bekerja dari rumah dengan berkoordinasi dengan orang tua, bisa melalui video call maupun foto kegiatan belajar anak dirumah untuk memastikan adanya interaksi antara guru dengan orang tua.

Beberapa sekolah yang belum dapat menyelenggarakan KBM daring dapat mengembangkan kreativitas guru untuk memanfaatkan media belajar alternatif selama peserta didik belajar di rumah. Mereka dapat menggunakan sumber belajar yang ada yaitu buku siswa sesuai dengan tema-tema yang diajarkan sesuai jadwal yang telah dibuat sebelumnya.

Pembelajaran berbasis daring learning menunjukkan kategorisasi setuju. Hal ini ditunjukkan setelah mengikuti pembelajaran berbasis daring learning, para siswa semakin semangat mengikuti pembelajaran khususnya dalam pembelajaran IPA dan Para siswa tidak merasa bosan saat pembelajaran berlangsung. (Sobron et al., 2019)

Menurut Vicky dan Putri (Wicaksono & Rachmadyanti, 2016) Penyelenggaraan google classroom di sekolah dasar tanpa menyampingkan pembelajaran konvensional yang dilakukan. Hal ini merupakan kelebihan blended learning, dimana menggabungkan dua metode pembelajaran konvensional dan daring untuk membuat siswa merasa nyaman dan aktif dalam mengonstruksi pengetahuannya. Survei yang dilakukan Lenny N Rosalin Deputi Menteri PPPA Bidang Tumbuh Kembang Anak juga menunjukkan harapan anak tentang program belajar dirumah. Anak-anak yang mengikuti survei dari 29 provinsi berharap agar sekolah tidak terlalu banyak memberikan tugas dan komunikasi dua

Menurut Heru Purnomo dalam pikiran rakyat media network pembelajaran jarak jauh dengan penerapan metode pemberian tugas secara daring bagi para siswa melalui whatsapp grup dipandang efektif dalam kondisi darurat karena adanya virus corona seperti sekarang ini. Banyak guru mengimplementasikan dengan cara-cara beragam belajar di rumah, dari perbedaan belajar itu basisnya tetap pembelajaran secara daring. Ada yang menggunakan konsep ceramah online, ada yang tetap mengajar di kelas seperti biasa tetapi divideokan kemudian dikirim ke aplikasi whatsapp siswa, ada juga yang memanfaatkan konten-konten gratis dari berbagai sumber. (Ashari, 2020)

Menurut Putra Wijaya dalam (Suryawan, 2020) belajar dirumah tidak menjadi masalah karena pembelajaran bisa dilakukan kapan dan dimana saja, apalagi sudah ada didukung dengan sistem daring. Jadi proses pembelajaran bisa terjadi di rumah, di sekolah maupun di masyarakat. Oleh karena itu semua bisa berjalan dengan baik, dengan dukungan fasilitas seperti internet.

Dalam program KKN kali ini, kelompok 39 mengambil kegiatan untuk mengembangkan Pendidikan yang menjadi tantangan masyarakat dalam meningkatkan ilmu dengan belajar melalui daring atau online di masa pandemi Covid-19 ini. Dan membantu mengembangkan kemampuan teknologi pada masyarakat. Banyak masyarakat yang gagap teknologi sehingga sulit untuk memberikan pengetahuannya kepada anak-anaknya. Maka kami mengajarkan pengetahuan dan perkembangan teknologi tersebut, sehingga para siswa dapat melakukan pembelajaran yang seharusnya di dapat di sekolah bisa juga di dapatkan di rumah melalui aplikasi-aplikasi seperti Google Classroom, Google Meet, Zoom, dan masih banyak lagi.

Pendampingan pembelajaran online dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan dengan menysasar masyarakat yang terlibat langsung dalam kegiatan pembelajaran online yaitu guru, murid, dan wali murid. Program kegiatan yang ditujukan bagi guru adalah pelatihan

Google classroom, serta pelatihan membuat media pembelajaran online seperti video, quizziz, dan powerpoint.



Gambar 7 Pendampingan penggunaan google meet untuk guru



Gambar 8 Pendampingan pembelajaran daring

### **C. KETAHANAN PANGAN**

Menurut Dwiratna (2016), masalah ketahanan pangan nasional merupakan masalah yang harus ditangani secara bersama. Tidakhanya mengandalkan pemerintah, namun harus didukung dengan keikutsertaan secara aktif masyarakat dimulai dari lini terkecil pembetuk masyarakat yaitukeluarga. Oleh karenanya penguatan ketahanan pangan keluarga secara signifikan akan mampu mengatasi permasalahan ketahanan pangan secara umum. Rumah pangan merupakan salah satu konsep pemanfaatan lahan pekarangan baik di pedesaan maupun diperkotaan untuk mendukung ketahanan pangan nasional dengan memberdayakan potensi pangan lokal.

Menurut Sarjiyah (2016), salah satu upaya dalam mewujudkan kemandirian pangan yakni pemanfaatan lahan pekarangan di pedesaan maupun perkotaan secara optimal dengan mengusahakan tanaman pertanian baik tanaman sayuran, buah, obat maupun pangan. Lahan pekarangan yang relatif luas dapat diusahakan dengan perikanan dan ternak. Optimalisasi pemanfaatan lahan pekarangan ditujukan untuk memenuhi kebutuhan pangan keluarga secara mandiri. Hidroponik adalah suatu budidaya menanam dengan memakai (memanfaatkan) air tanpa memakai tanah dan menekankan penumbuhan kebutuhan nutrisi untuk tanaman. Kebutuhan air pada tanaman hidroponik lebih sedikit dibandingkan kebutuhan air pada budidaya dengan memakai media tanah. Selain itu menurut Muhadiansyah (2016), hidroponik adalah teknik budidaya dengan memanfaatkan air tanpa menggunakan media tanah. Salah satu keuntungan budidaya secara hidroponik adalah lebih mudah dalam pemberian nutrisi sehingga bisa lebih efisien. Manfaat penerapan hidroponik yaitu: Hasil dan kualitas tanaman lebih tinggi, lebih terbebas dari hama dan penyakit, penggunaan air dan pupuk lebih hemat, dapat untuk mengatasi masalah tanah, dapat untuk mengatasi masalah keterbatasan lahan. Dan dimana kelebihan bercocok tanam menggunakan sistem hidroponik yaitu:

- Tanaman tumbuh lebih cepat dan penggunaan pupuk bisa lebih hemat.
- Lebih terjamin dan bebas dari serangga dan hama penyakit.
- Produksi tanaman lebih tinggi dibanding dengan menggunakan media tanam tanah biasa.
- Efisien dalam teknis perawatan dan peralatan yang digunakan.
- Kualitas tanaman yang dihasilkan lebih bagus dan tidak kotor.

Menurut Kamila (2017), memanfaatkan hidroponik sistem sumbu tersirkulasi memiliki kelebihan secara khusus yaitu kombinasi kedua sistem hidroponik ini yaitu larutan nutrisi dapat tersirkulasi serta volume larutan hara yang dibutuhkan lebih rendah. Kelebihan lain dari sistem ini yaitu larutan nutrisi dalam keadaan tersedia, sirkulasi mencegah lumut, bersih dan mudah dikontrol, tanaman tumbuh dengan optimal, umur panen menjadi lebih singkat dan penggunaan nutrisi yang efisien. Namun kekurangan sistem tersebut yaitu biaya investasi cukup mahal.

Menurut Aksa (2016), media tanam yang digunakan sebagai media tumbuh tanaman hidroponik banyak jenisnya. Syarat media tanam hidroponik yaitu dapat dijadikan tempat berpijak tanaman, mampu mengikat air dan unsur hara yang dibutuhkan untuk pertumbuhan tanaman, mempunyai drainase dan aerasi yang baik, dapat mempertahankan kelembaban disekitar akar tanaman, dan tidak mudah lapuk.

Bertanam dengan sistem hidroponik, dalam dunia pertanian bukan merupakan hal yang baru. Namun demikian hingga kini masih banyak masyarakat yang belum tahu dengan jelas bagaimana cara melakukan dan apa keuntungannya. Untuk itu dalam kegiatan KKN tangguh ini kami melakukan sosialisasi dan pelatihan mengenai manfaat, kelebihan dan cara budidaya hidroponik kepada salah satu warga Desa Sidomulyo RT.003 RW.008 Kec. Semen Kab. Kediri. Kegiatan ini dilakukan selama 8 kali pertemuan. Untuk pertemuan pertama kami menjelaskan maksud dan tujuan proker kami, lalu pertemuan selanjutnya kami mulai

manfaat, kelebihan, metode hingga sampai melakukan pendampingan pembuatan instalasi hidroponik dengan pemanfaatan limbah botol bekas. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan ini diharapkan beliau dapat memahami dan menerapkan dalam kehidupan sehari-hari yaitu bertaman hidroponik.



**Gambar 9** Sosialisasi dan pengenalan tentang budidaya hidroponik.



**Gambar 10** Pendampingan pembuatan instalasi hidroponik dan pemindahan bibit.



**Gambar 11** proses panen tanaman hidroponik



**Gambar 12** pasca panen tanaman hidroponik

## **2.2. Dukungan yang diperoleh dan masalah yang dijumpai**

Kegiatan pengabdian masyarakat di kala pandemi memang memiliki resiko dan tantangan tersendiri. Pada pelaksanaan program pendampingan bagi UMKM menuju digital marketing, semua kegiatan

penjualan akibat rendahnya daya beli masyarakat dan keharusan menjaga jarak dan mengurangi aktifitas bertemu banyak orang terutama kegiatan ekonomi. Program pendampingan UMKM mendapat dukungan penuh dari sasaran karena mereka berharap dengan adanya kegiatan ini dapat meningkatkan penjualan produk mereka. Demikian halnya dengan program pendampingan pembelajaran online bagi siswa dan guru. Semua sasaran mendukung dan merasa senang dengan adanya kegiatan tersebut.

Namun, dalam setiap kegiatan tetap ditemukan kendala seperti sasaran siswa yang memiliki perangkat yang kurang memadai untuk dipasangkan aplikasi tatap muka virtual seperti Zoom atau Google meet akibat memori perangkat yang penuh. Kondisi ini disiasati dengan terlebih dahulu membantu menyetel ulang perangkat. Selain itu, kendala yang dijumpai pada pendampingan pembuatan akun pemasaran online melalui Google My Business. Dimana setelah mendaftarkan akun dengan menggunakan email sasaran, dibutuhkan waktu lama untuk menunggu balasan dan verifikasi akun dari pihak Google. Sehingga pendaftaran pemasaran online hanya dilakukan di media Whatsapp Bisnis.

## Bakti kala pandemi

### 3.1. Tantangan Siswa dalam Pendidikan Jarak Jauh Oleh :Mochamad Syafiudin

Dalam Era pandemic COVID-19 terdapat banyak korban, mulai dari perekonomian hingga manusia sampai merenggut nyawa. Dimulai dari matinya ekonomi yang menyebabkan semua manusia resah sehingga berdampak pada melemahnya nilai mata uang rupiah. Dalam pandemi COVID-19 telah mengubah perilaku konsumen di Indonesia berpindah mulai dari pasar *offline* menjadi pasar *online*. Target KKN saya di era COVID-19 ini lebih memfokuskan bagaimana caranya agar masyarakat disekitar tidak ada yang mengalami kendala pada kondisi keuangan. Salah satunya, yaitu seseorang yang memiliki Usaha Catering mengatakan jika pada kondisi sekarang, banyak orang yang jadi pengangguran dirumah, sebelumnya penjualan makanan yang bisa laku tiap hari untuk kebutuhan catering harian justru sekarang lagi macet dan satu-persatu customer setia berhenti untuk order dari usaha catering tersebut.

Jadi dalam merespon perubahan ini, saya dan tim KKN Tangguh UMSIDA pada Kelompok 39 menyelenggarakan kegiatan pendampingan UMKM yang berawal dari pasar *offline* menjadi pasar *online* sesuai dengan keadaan yang terjadi saat ini memang mengharuskan pelaku UMKM menuju pasar online. Sehingga jangkauan pemasaran yang awal hanya sampai antar RT-RW sekarang harus diperluas agar pemesanan catering tidak terhenti sampai disini. Saya mendengar permasalahan ini dan mendapatkan amanah untuk melaksanakan kegiatan KKN langsung membicarakan niat baik saya

dengan bu wiwit membicarakan perihal apa saja yang harus dilakukan untuk tetap meningkatkan penjualan catering di masa pandemi COVID-19 ini. Karena dilihat kondisi sekarang justru lebih banyak para penjual dibandingkan pembeli, para karyawan yang tidak bekerja juga menawarkan penjualan makanan, karena memasak itu sesuatu yang bisa dilakukan kebanyakan orang, tanpa modal besar, tanpa harus kursus, dll. Usaha Catering jadi lebih banyak pesaing-pesaing baru.

Pada awal pertemuan saya menjelaskan ke Bu Wiwit mengenai pentingnya pemasaran online / digital marketing. Dimana Bu Wiwit tersebut tidak hanya bisa berjualan sekitar RT-RW tapi seluruh kota Pasuruan dan sekitarnya. Dalam era digital marketing ini banyak yang perlu dilakukan, karena tidak hanya berpusat pada sosial media, kini juga bisa membuat WhatsApp Business, Google My Business dan Website.

Pada tanggal 16 Agustus 2020, saya mulai mengajarkan bagaimana caranya pemasaran yang bisa dilakukan dengan memanfaatkan WhatsApp Business. Karena dalam aplikasi WhatsApp yang khusus dibuat untuk pemilik usaha, kita dapat menambahkan beberapa foto untuk katalog produk yang dimanfaatkan Bu Wiwit menampilkan beberapa menu masakan beserta dengan harganya. Jadi ketika ada orang yang menghubungi Bu Wiwit lewat WhatsApp dan menanyakan produk makanan apa saja yang ready hari ini, dapat langsung mengirimkan link katalog produk “<https://wa.me/c/6281615115868>” yang berisikan daftar menu dengan harganya.

Selain itu, WhatsApp bisnis juga memberikan informasi mengenai jam kerja waktu buka – tutup usaha catering yang ia jalankan. Karena di WhatsApp ini sangat lengkap, ada pesan yang bisa dikirimkan secara otomatis pada contact nomor baru yang

Tak cukup sampai disitu, Bu Wiwit juga sangat terkejut ketika saya perlihatkan mengenai fitur WhatsApp Business yang dapat membalas pesan dengan cepat sesuai dengan format yang sudah ia buat sebelumnya. Jadi misalnya ada customer yang memang pasti order maka Bu Wiwit langsung dapat mengirimkan format data order pemesanan yang diketikkan lewat chat WhatsApp atau memberikan info lainnya terkait kebutuhan catering makanan yang ia miliki. Bisa berupa info tiap detail makanan. Contohnya bisa pesan Nasi Punel dengan harga Rp 15.000 itu untuk menu lauk ayam dan harga Rp 25.000 untuk Nasi Punel dengan lauk ayam dan paru. Begitu juga dengan menu-menu lainnya yang memang detail harga tidak dapat di infokan lebih terperinci pada katalog produknya.

Setelah itu Bu Wiwit mulai memahami mengenai fungsi dari fitur pemakaian WhatsApp Business, materi selanjutnya yaitu terkait Google My Business. Pemakaian Google My Business ini difungsikan untuk menampilkan alamat usaha lewat Google Maps dan Google. Jika sudah terdaftar pada Google My Business, ketika customer mencari “Inel Catering” lewat Google dan Google Maps maka usaha catering pemilik Bu Wiwit akan muncul pada pencari tersebut. Jangkauan pemasarannya tentu akan semakin meluas, karena ketika Bu Wiwit mulai mempublish informasi usahanya pada Google, segala pencarian yang terkait dengan “Inel Catering” akan terekspos. Hanya saja, pada tahapan verifikasi Google My Business kami mengalami kendala,

Sudah 2 pekan kami rutin bertemu untuk membicarakan terkait pemasaran Digital Marketing yang harus dilakukan. Karena memang Bu Wiwit memiliki rasa ingin tahu tinggi dan juga cepat tanggap mengenai materi yang saya sampaikan, segala proses pelaksanaan dari kegiatan

bisa dilakukan tanpa ada kendala diluar kedua belah pihak antara saya dengan Bu Wiwit.

Pada pertemuan minggu ke-3 tanggal 23 Agustus 2020, saya melanjutkan materi selanjutnya yaitu pelatihan pembuatan brand produk yang dapat dilakukan secara gratis melalui aplikasi Canva. Aplikasi ini sangat membantu Usaha Catering Bu Wiwit ini untuk membuat logo agar dikenal banyak orang. Semakin banyaknya penjualan melalui online marketing memang memberikan keuntungan tersendiri bagi beberapa usaha kecil menengah (UKM). Ini merupakan salah satu peluang yang bisa dilakukan UKM jika ingin meraup omset lebih besar melalui pemasaran digital. Tetapi di tengah menjamurnya jualan online, ternyata masih saja banyak UKM yang belum begitu mengerti digital marketing. Padahal peluangnya yang cukup besar jika bisa memanfaatkannya secara maksimal.

Salah satunya yaitu Brand. Bagaimana usaha bisa dikenal banyak orang jika tidak memiliki brand? Mungkin sebagian pemilik UKM berpikiran bahwa brand tidaklah terlalu penting. Mulai sekarang segera hapus mindset seperti itu, karena sesungguhnya kekuatan itu justru datang dari brand yang Anda bangun. Biasanya brand yang dibangun untuk UKM berfokus pada desain ataupun logo dan tagline yang dibuat. Begitu besarnya peranan desain bagi brand yang Anda bangun. Brand yang baik akan lebih mudah dipasarkan dan diterima oleh banyak orang.

### **1. Lebih mudah dikenal**

Tidak sedikit UKM yang gagal akibat tidak memiliki brand yang baik. Buatlah brand yang mudah dikenal. Misalnya dengan membuat desain logo dan kemasan. Logo yang menarik, dan menggambarkan produk Anda akan lebih bisa memikat konsumen dan lebih mudah dikenal banyak orang. Selain logo, desain kemasan juga berpengaruh dalam andil ini. Karena konsumen akan mengalihkan perhatian selanjutnya pada desain kemasan yang Anda miliki.

Brand yang dibangun merupakan salah satu bentuk untuk membangun kepercayaan konsumen kepada produk Anda, salah satunya dari desain yang digunakan untuk mewakili identitas dari usaha Anda. Ini akan menunjukkan profesionalitas kepada konsumen Anda, bayangkan saja jika suatu usaha tidak memiliki brand yang kuat, bisa-bisa pangsa pasar produk milik usaha Anda diambil alih oleh kompetitor. Lalu bagaimana konsumen bisa percaya dengan produk Anda? Jawabannya brand yang baik. Apalagi di era yang serba digital seperti ini, persaingan begitu ketat dan Anda tidak ingin bukan jika produk milik Anda diakui oleh orang lain? Maka bangun lah brand dengan logo dan desain yang menarik.

### **3. Berbeda dari kompetitor**

Berbeda dengan yang lain merupakan tindakan yang diambil untuk selangkah lebih maju dari kompetitor Anda. Banyak orang yang tidak mau mengambil tindakan tersebut. Padahal dengan sedikit perbedaan itu, justru akan membuat usaha Anda semakin berkembang. Misalnya saja membuat tagline pada produk usaha Anda. Ini juga bisa digunakan untuk media promosi sebagai daya tarik konsumen.

Karena kesadaran yang difikirkan oleh Bu Wiwit terkait pemasaran secara online dengan teknik Digital Marketing, beliau banyak bertanya mengenai teknik-teknik apa saja yang bisa dilakukan agar usahanya semakin terkenal banyak orang. Saya menyarankan pada beliau untuk memanfaatkan beberapa Customer yang sudah dimiliki dan biasa order masakannya untuk ikut andil dalam pemasaran melalui metode word off mouth, yang secara tidak langsung bisa dilakukan dengan pembuatan kartu nama usaha. Pembuatan desain kartu nama harus jelas, memberikan informasi kontak yang bisa dihubungi jika tertarik dengan masakan yang sudah dimakan untuk menghubunginya dan memiliki desain yang menarik bagi customer.

Hasil dari pembuatan kartu nama ini diselipkan langsung oleh

Wiwit memberikan kesan simple namun menarik karena diselipkan logo dari brand Inel Catering sendiri dan kata-kata persuasifnya yang terlihat rasa nikmatnya. Untuk contact person beliau ingin menampilkan informasi nomor kontak whatsapp dan Instagram.

Sehingga dengan adanya program KKN yang saya laksanakan ini, Bu Wiwit jadi lebih tau mendalam mengenai Digital Marketing dan Branding Produk bahwa teknik yang bisa dia lakukan tidak cukup satu saja. Meskipun sebelumnya beliau sudah memiliki Instagram. Hal ini masih belum cukup dikatakan pemasaran online yang optimal dan efisien jika memang berniat untuk membesarkan Usaha Catering “Inel Catering” yang beliau miliki, setidaknya menguasai pangsa pasar Pasuruan.

Dalam waktu pelaksanaan KKN yang dibatasi selama 2 bulan ini, menurut saya belum cukup untuk memaparkan berbagai cara yang bisa dilakukan untuk pemasaran online dengan teknik Digital Marketing dan Branding Produk. Selanjutnya, saya pribadi berusaha akan tetap berhubungan untuk membicarakan berbagai permasalahan ini diluar tanggung jawab saya memenuhi program KKN-Tanggung dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, dimana saya berniat untuk andil dan memonitoring dalam usaha Bu Wiwit yang memiliki niat baik dan berharap besar untuk mensukseskan usaha yang beliau miliki.

### **3.2. Pembelajaran Daring Bagi Siswa Sekolah Dasar**

**Oleh: Aprilia Pratiwi**

Ketika pandemi Covid-19 menyerang Negara Indonesia, saya mulai khawatir akan beberapa hal seperti perekonomian, pendidikan, dan juga banyak warga yang akan terkena dampaknya. Covid-19 ini terjadi seperti mimpi buruk bagi saya, saya yang sudah mencapai semester akhir pun menjadi sangat kesulitan karena pandemi ini. Mulai dari sulitnya ke kampus dan juga saya sangat kesulitan untuk melakukan pembelajaran

Ketika saya diharuskan untuk melakukan KKN di lingkungan rumah sendiri, saya melakukan KKN di desa Sumorame RT 02 RW 09 Candi, Kabupaten Sidoarjo. Saya menganalisis ada hal yang sangat mengkhawatirkan karena dampak pandemi Covid-19 ini, hal yang membuat saya khawatir yaitu banyaknya orang tua yang kurang memahami teknologi sehingga ketika pemerintah memberlakukan pembelajaran daring dengan menggunakan berbagai aplikasi, para anak-anak akan sangat kesulitan melakukan pembelajaran berbasis online. Maka dari itu, saya berinisiatif untuk membuat program kerja dengan mengajarkan beberapa aplikasi pembelajaran online seperti google classroom dan google meet, sebelum melakukan pembelajaran online, maka siswa harus bisa membuat akun email untuk masuk ke aplikasi google classroom dan google meet.

Saya berinisiatif untuk memberikan sosialisasi dan juga pembelajaran kepada beberapa siswa yang sangat membutuhkan pendampingan tetapi dengan tetap menggunakan protokol kesehatan yang di anjurkan oleh pemerintah agar siswa-siswa yang sedang belajar tetap aman yang dapat berguna dalam pendidikan jarak jauh yang menjadi salah satu tantangan yang dihadapi siswa yang ada di Negara Indonesia saat ini.

Di hari pertama saya melakukan KKN ini saya melakukan sosialisasi dan ketika saya bertemu dengan anak-anak, saya menjadi sangat gembira dan merasa sangat dinanti-nanti, karena dengan senang dan sangat bersemangat mereka menyambut saya, tetangga saya pun dengan senang hati membukakan pintu untuk saya dan saya merasa seperti rumah saya sendiri. Karena hal yang dilakukan oleh pemilik rumah membuat saya merasa nyaman, maka saya lebih mempunyai semangat untuk memberikan wawasan yang lebih luas kepada anak-anak tersebut.

Saya memilih 2 siswa yang merupakan siswa dari SD Gelam 1 Candi dan tetangga sebelah rumah saya, karena saya merasa orang tua

sekolah siswa tersebut. Maka dari itu saya merasa pendampingan KKN ini akan berjalan lancar dengan melihat antusiasme dari anak-anak dan juga orang tua. Meskipun orang tua tidak mengikuti pendampingan, tetapi orang tua tetap mengawasi jalannya pendampingan tersebut agar dapat berjalan dengan lancar dan anak-anaknya bisa mendapatkan wawasan yang dapat diajarkan kepada orang tua tersebut.

Pada minggu kedua saya disambut dengan ceria oleh tetangga-tetangga saya, pada minggu ini saya akan memulai pendampingan untuk pembuatan akun google atau email yang akan digunakan pada aplikasi tersebut. Pada pertemuan kali ini berjalan lancar dan tidak ada kendala apapun, dengan cepat tanggap meskipun harus sedikit bersabar maka pembuatan akun google ini telah selesai dilakukan.

Pada minggu ketiga ini saya memulai dengan memberikan penjelasan terhadap siswa-siswa tersebut tentang apa itu google classroom, dan fungsinya juga. Sebelum memulai penjelasan terkait google classroom, saya memerintahkan untuk menginstal aplikasi tersebut di smartphone anak-anak tersebut kemudian setelah terinstal, saya mengarahkan untuk membuka aplikasi itu. Pada minggu ini semangat belajar dari anak-anak ini tetap tidak berkurang dan meminta saya langsung menjelaskan tentang aplikasi tersebut, setelah anak-anak ini memahami apa itu google classroom, maka saya pun menjelaskan juga tentang fungsi-fungsi yang ada di dalam aplikasi tersebut. Setelah semua penjelasan dipahami oleh anak-anak itu maka saya mengarahkan dan memberikan penjelasan bagaimana cara memasukkan akun google pada aplikasi google classroom. Butuh beberapa saat untuk menunggu anak-anak mempelajari pelajaran yang saya berikan tetapi hal yang saya lakukan ini sangatlah menyenangkan karena saya dapat berbagi wawasan yang saya punya untuk orang lain dan saya merasa sangat senang apabila wawasan dan pembelajaran yang saya berikan ini dapat bermanfaat bukan hanya untuk satu orang atau pun beberapa orang tetapi wawasan ini akan sangat bermanfaat untuk banyak anak-anak dan banyak orang

Pada minggu keempat ini saya masih memberikan pendampingan untuk aplikasi google classroom karena ada 2 siswa yang saya ajarkan, maka saya harus sangat sabar dalam memberikan ilmu ini. Di minggu sebelumnya saya telah mengajarkan beberapa cara memasukkan akun google kedalam aplikasi google classroom agar dapat digunakan, tetapi pada minggu ini saya sudah mulai memberikan pendampingan seperti cara mengirimkan tugas, cara mengisi daftar hadir dan juga cara untuk memberikan komentar di dalam aplikasi tersebut. Ketika saya memberikan wawasan ini saya melihat anak-anak ini sedikit kesulitan tetapi karena anak-anak ini memiliki semangat belajar yang tinggi maka sedikit demi sedikit mereka menghafal cara-cara yang saya ajarkan dengan metode menulis cara tersebut dibuku tulis kemudian mempraktikkannya secara perlahan sampai mereka menghafal cara-cara tersebut.

Pada minggu kelima ini saya sudah tidak memberikan pembelajaran pada aplikasi google classroom karena anak-anak dengan semangat cepat menghafal cara-cara yang saya berikan dan juga beberapa saran dan nasihat. Pada minggu ini saya memulai dengan memerintahkan anak-anak untuk menginstal aplikasi google meet, karena saya menyesuaikan dengan apa yang di pergunakan di sekolah mereka. Karena siswa di tuntut untuk dapat menguasai dan mengerti aplikasi google classroom dan google meet maka saya dengan senang hati memberikan wawasan yang saya punya untuk memudahkan mereka bersekolah dengan berbasis online dan agar rasa malas yang ditimbulkan tidak terlalu banyak, maka sesekali saya memberikan beberapa permainan untuk mengembalikan semangat belajar dari anak-anak. Setelah anak-anak menginstal aplikasi google meet, saya memerintahkan untuk membuka aplikasi tersebut. Karena anak-anak tersebut sedikit bingung cara menggunakannya, maka saya memberikan penjelasan terlebih dahulu tentang apa itu google meet dan fungsi-fungsinya. Setelah itu dengan kebetulan, guru yang mengajar siswa tersebut

google meet tersebut. Tanpa saya membuat link untuk khusus pembelajaran yang saya berikan tersebut. Kemudian saya mulai mengulas kembali apa yang telah saya ajarkan kepada anak-anak dan sesuai dugaan saya, mereka sangat mengingat wawasan apa yang telah saya berikan. Mulai dari cara membuat akun google, cara memasukkan akun google pada aplikasi google classroom, cara menggunakan google classroom hingga cara menggunakan aplikasi google meet. Saya merasa sangat senang karena bisa menyalurkan wawasan yang saya punya ini dan dapat menjadikan anak-anak ini lebih bersemangat dalam besekolah meskipun mempunyai tantangan tersendiri karena pembelajaran bukan tatap muka melainkan dengan jarak jauh dan menggunakan pembelajaran online.

Setelah dua bulan saya memberikan pendampingan kepada anak-anak, kekhawatiran saya terhadap anak-anak yang belum paham teknologi pun sedikit berkurang karena saya tidak hanya mengajarkan aplikasi-aplikasi pembelajaran online, tetapi saya juga memberikan wawasan tentang bijaknya penggunaan gadget yang dimana anak-anak sekarang sangat suka bermain gadget hanya untuk menonton youtube dan juga berbincang di whatsapp. Maka dari itu saya memberikan sedikit pengetahuan agar smartphone dapat digunakan untuk memperbanyak ilmu meskipun pendidikan menggunakan metode jarak jauh. Pada KKN ini saya dapat menimba ilmu dengan cukup banyak dan sangat menikmati pengalaman yang saya dapat. Dan juga terjalinnya hubungan antar tetangga dengan sangat baik.

### **3.3. Membantu Dari Yang Terdekat**

**Oleh: Muhammad Awwaluddin Islami**

Pandemi COVID-19 yang terjadi sejak awal tahun 2020 menyebabkan KKN UMSIDA kali tidak seperti KKN biasanya. Terutama pada KKN Kerja yang saya ikuti kali ini. Tidak seperti KKN Non Kerja tahun 2020 yang masih berbasis desa mitra seperti tahun –

para mahasiswa yang mengikutinya, tak terkecuali saya. Mau bagaimana lagi, KKN dengan tetap berkelompok namun dilaksanakan secara individu ini merupakan kebijakan yang diambil oleh Universitas demi meminimalisir penyebaran COVID-19 yang sedang mewabah, karenanya KKN dilakukan oleh mahasiswa di lingkungan desa masing – masing. Sedih rasanya saya tidak merasakan pengalaman KKN seperti apa yang telah dirasakan oleh kakak – kakak tingkat. Namun apa daya, demi kesehatan bersama dan kepatuhan terhadap pemerintah, kami cuma bisa menerima dengan tabah dan melaksanakannya secara maksimal.

Lokasi KKN saya berada di lingkungan kediaman rumah saya yakni di Dsn. Patar Lor RT.08/RW.02 Ds. Ngaresrejo Kec. Sukodono. Karena secara saya sendiri indekos, bisa dihitung sekalian juga saya melaksanakan KKN sekaligus pulang kampung tiap minggunya. Desa Ngaresrejo merupakan desa yang masih berada di wilayah kecamatan Sukodono, Sidoarjo. Yang berada tepat di perbatasan antara kecamatan Sukodono dan Krian. Sebuah desa yang masih asri, dikelilingi oleh peraswahan, namun tidak terlalu jauh dari kota. KKN di desa sendiri memanglah terlihat mudah. Kita memang sudah akrab dengan daerah tersebut, dan sudah mengenal warga – warga sekitar dengan akrab. Namun disisi lain tentunya masih ada rasa canggung saat melaksanakan KKN di daerah tempat tinggal sendiri. Terkadang rasa cringe dapat saya rasakan sekilas saat melakukan kegiatan. Rasa canggung dan malu juga mengantui. Namun apa daya, kegiatan ini harus saya lakukan dengan sebaik – baiknya.

KKN yang saya lakukan pada awalnya tidak berjalan lancar. Pada minggu – minggu pertama, keluarga saya mengalami musibah. Sehingga pelaksanaan program kerja KKN saya terundur dan dilakukan pada minggu ke-2. Saat saya kembali ke desa, suasana dan penampilan desa tidaklah terlalu berubah. Jika ada yang terlihat berbeda adalah adanya portal pada gang masuk dusun serta adanya sebuah tabung air besar untuk menampung air yang disalurkan ke selang – selang keran keran

dapat, itu merupakan kebijakan dari ketua RT untuk menyiapkan protokol kesehatan pada masa pandemi COVID-19.

Target saya bernama Ismi Choirunisa, seorang siswi SMA salah satu sekolah SMA Negeri di kota Sidoarjo. Ananda kerabat yang masih tinggal satu RT dengan saya. Seperti siswa lainnya yang tinggal di kota yang masih dalam zona orange atau merah di Indonesia, sekolah ananda masih tidak diizinkan untuk melaksanakan pembelajaran tatap muka atau bisa dibilang melakukan pembelajaran dari rumah secara daring. Saat bertemu ananda saya yang sedang mensosialisasikan tentang kegiatan KKN saya juga sekaligus berbincang – bincang konsultasi bagaimana sekolah ananda sekarang dan tentang bagaimana pembelajaran daring ananda. Rupanya sekolah ananda lebih banyak pada penugasan daripada penjelasan dengan tatap muka. Maka masalah utama ananda adalah bagaimana cara untuk mengumpulkan penugasan. Sekaligus saya melaksanakan pelatihan tentang pembelajaran daring, juga saya selipkan tentang bagaimana pengumpulan tugas secara daring.

Pada kegiatan saya di minggu ke-3 saya melakukan pelatihan pembelajaran daring dengan Zoom. Kegiatan diawali dengan pembuatan e-mail. Saya memilih penggunaan g-mail karena google digunakan secara universal. E-mail merupakan sarana pengiriman surat secara elektronik yang dikirim melalui internet. Sekarang ini pembelajaran di sekolah bahkan perguruan tinggi pendidik menganjurkan penggunaan e-mail untuk pengumpulan tugas-tugas sekolah. Pengiriman tugas terkadang memang dapat dilakukan menggunakan aplikasi chat Whatsapp, namun terbatas. Maka dari inilah e-mail memiliki fungsi yang lebih luas lagi.

Pada hari selanjutnya diminggu yang sama saya mulai menjelaskan tentang apa itu aplikasi zoom. Zoom merupakan aplikasi berupa semacam video call yang mampu digunakan untuk pertemuan banyak orang sekaligus. Selain itu zoom juga memiliki fitur yang mampu menampilkan layar laptop maupun hp android dari satu user kepada user yang lain, sehingga sering digunakan untuk pertemuan rapat maupun

apabila kita menjadi participant (peserta), maupun apabila kita menjadi Host (penyelenggara). Yang saya utamakan disini adalah bagaimana caranya ananda bisa bergabung dengan pertemuan zoom tersebut dan bagaimana seharusnya apabila ananda menjadi peserta. Kenapa? Karena posisi ananda adalah siswa yang mengikuti pembelajaran dari guru. Sekaligus menghindari kesalahan apabila ananda belum menyalakan kamera atau mic.

Kendala klasik dari penggunaan teknologi pun ternyata masih sering kami jumpai. Ponsel ananda yang memiliki spesifikasi yang kurang memadai merupakan kendala tersebut. Saat pertama kali menginstall aplikasi Zoom pada ponsel android ananda Ismi memori hp ternyata seakan-akan sudah penuh, walau masih ada sisa yang masih lumayan pada memori internal ponsel tersebut. Masalah selanjutnya yakni dari koneksi internet. Zoom merupakan aplikasi berbasis video call yang tentu membutuhkan jaringan yg kuat dan kuota internet yang lumayan. Ada saat dimana koneksi jaringan ponsel ananda kurang dan susah untuk tersambung. Namun berhasil diatasi dengan saya beri tetring wifi dari ponsel saya.

Demikian sedikit gambaran pelaksanaan KKN saya. Tanpa walau tidak sesuai dengan perencanaan, program kerja saya alhamdulillah dapat terlaksana dengan baik. Kesan dari target juga positif dan semoga ilmu yang dibagikan, baik dari program kerja saya dan diluar program kerja saya dapat bermanfaat.

Suatu perubahan sebaiknya mulai dilakukan dari sekitar kita. Membantu seseorang yang dekat dengan kita adalah awal dari kita membantu lebih banyak orang di masa depan. Itu lah intisari Program KKN Kerja kali ini jika dilihat dari sisi positif. Semoga pengalaman yang saya dapatkan dapat menjadi refrensi kehidupan saya.

### **3.4. Kegiatan Pelatihan UMKM Pengrajin Tas di Desa Wates.**

**Oleh: Debby Octavianto**

Desa Wates merupakan desa yang hampir seluruh penduduknya

antar pengusaha cukup kuat. Mulai dari desain, harga, kualitas, dan target masing-masing. Hasil kerajinan tidak hanya dijual dikota sendiri namun dijual di berbagai kota di pulau jawa hingga ada yang sampai ekspor ke luar negeri.

Dalam menjalani Kuliah Kerja Nyata selama 2 bulan ini dengan situasi keadaan adanya Covid-19 maka, KKN dilakukan secara individu. Kegiatan yang saya fokuskan disini ialah membantu pengusaha pengrajin tas dan jaket kulit untuk tetap eksis menjalankan bisnisnya dan mempermudah penjualannya melalui *platform digital marketing* dan *e-commerce*. Kali ini saya mencoba membantu pengusaha pengrajin tas yang bernama ibu Susik yang tinggal di desa wates. Ibu Susik ini merupakan salah satu pengrajin tas yang masih eksis hingga sekarang, kualitas produk dan harganya sesuai jadi tidak heran banyak konsumen yang menyukai produknya. Produk kerajinan tas nya dijual di berbagai kota di pulau Jawa, namun disaat adanya pandemi ini penjualan Ibu Susik menurun cukup drastis.

Sebelum memulai, saya bertemu dengan Ibu Susik di rumahnya menjelaskan maksud dan tujuan. Ibu Susik dengan senang hati mau melancarkan tugas KKN saya serta dibantu melancarkan penjualannya melalui media sosial. Setelah itu saya membuat susunan kegiatan yang akan saya lakukan pada usaha Ibu Susik dengan persetujuan beliau juga. Setelah mendapat persetujuan maka di minggu pertama saya mencoba mendengarkan penjelasan beliau mengenai produknya, pasarnya, segmentasinya, serta keluhan kesah saat pandemi melanda usaha beliau. Kemudian saya juga menjelaskan apa itu *digital marketing*, *social media*, dan *e-commerce* serta kegunaannya dan cara kerjanya kepada beliau dan karyawannya.

Pada minggu kedua saya mencoba memperkenalkan dan mengajarkan cara pakai instagram mulai dari upload foto, merangkai kata-kata, menuliskan profil, membuatkan instagram bisnis. Selain itu juga membantu untuk foto produk agar lebih menarik. Karena ibu Susik

membuatkan katalog produk sesuai series dan warna nya agar pembeli dapat dengan mudah memesan. Kemudian membuat link *WhatsApp* yang akan di tautkan di bio *Instagram*, tujuannya jika ada konsumen yang berniat memesan bias langsung klik link tersebut dan tersambung ke *WhatsApp* admin.

Selanjutnya pada minggu ke empat mengenalkan ke *e-commerce Shopee* bagaimana mengoprasikannya, mengiklankan produk, menuliskan deskripsi lengkap pada tiap produk, berkomunikasi dengan konsumen, dan cara kerja *Shopee* dalam meningkatkan penjualan. Pada minggu ini mulai menunjukkan adanya ketertarikan konsumen dengan produk-produk tas Ibu Susik. Seputar pertanyaan-pertanyaan untuk menjadi reseller dan dropshiper.

Pada minggu ke lima dari dua platform tersebut menunjukkan adanya pergerakan meskipun hanya sedikit. Untuk meningkatkan penjualan dan kepercayaan konsumen saya menyarankan untuk membuat *review* produknya sendiri dengan video yang akan ditampilkan pada *story instagram* dan *shopee*. Dengan adanya video tersebut calon konsumen akan percaya pada toko Ibu Susik dan yakin untuk membeli produk sesuai keinginannya karena *direview* dengan jelas melalui video dan suara. Selain *review* produk saya juga menyarankan untuk membuat video stock produk dan kegiatan dipabrik atau gudang.

Kemudian saya juga menyarakan para karyawannya untuk membantu *shareinstagram* dan *shopee* ke teman-teman dan media sosial yang dimiliki karyawannya. Tujuannya adalah agar orang-orang sekitar mengetahui bahwa produk Ibu Susik juga dapat dipesan secara *online* tanpa harus datang ke toko. Dan juga dapat dikenal oleh orang lain diluar sana. Kemudian di minggu ke enam saya juga menjelaskan algoritma di *instagram* agar tetap eksis dan bisa digerakkan akun-akun yang melihat akun tersebut.

Selain ibu Susik saya juga membantu Ibu Wiwik pengusaha pengrajin tas dan jaket kulit. Beliau juga pengusaha sukses yang berada

kulit asli untuk produk tas dan jaketnya. Selain memakai kulit asli sebagai bahan dasarnya, beliau juga memakai kulit sintetis *grade A*. namun sayangnya produk beliau kurang mengikuti jaman.

Oleh karena itu saya menawarkan diri kepada beliau untuk membantu memberi referensi dalam penjualan kerajinan tas dan jaket kulitnya. Pada minggu ke tujuh saya sudah mendapatkan persetujuan dari beliau dan bisa langsung untuk perencanaan dan eksekusi. Pada minggu ini juga saya memberitahu cara untuk mengetahui kabar terupdate tentang fashion yang sedang tren. Dengan begitu beliau dengan mudah mengupdate kerajinan-kerajinannya. Selain memberitahu fashion yang sedang tren saya juga memberitahu bagaimana keadaan pasar saat ini terhadap model tas yang sedang tren saat ini. Dengan begitu bukan tanpa alasan untuk mengikuti tren saat ini dan juga dapat mempermudah menargetkan sesuai pasarnya.

Pada minggu ke delapan dan Sembilan adalah proses pembuatan tas dimulai dengan pembuatan model tas kemudian adanya ciri khas dari produk Ibu Wiwik. Setelah itu disusun kondimen yang bagus untuk tas tersebut, setelah semua kondimen dirasa bagus dan cocok untuk disatukan barulah proses pembuatan penjahitan tasnya dilakukan dengan rapi. Hasil pertama ini perlu dilakukan pemeriksaan *quality control* dari Ibu Wiwik sendiri selaku pemilik usaha. Setelah dirasa pantas untuk dijual, barulah di produksi dalam jumlah banyak. Tas yang diproduksi tidak hanya dijual secara *offline* tapi juga secara *online* melalui media sosial.

Pada minggu ke sepuluh penjualan produk terbaru tersebut mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut belum bisa kembali sepenuhnya sebelum adanya pandemic namun cukup membantu mengatasi penjualan yang sempat menurun dengan adanya inovasi produk yang banyak digemari oleh banyak wanita dari kalangan bawah maupun atas.

Dari program kegiatan KKN mahasiswa Universitas

saya sebagai mahasiswa yang sedang melakukan program KKN kepada masyarakat sekitar. Saya harap kegiatan yang saya lakukan kepada dua pengusaha pengrajin tas ini dapat membantu mengembalikan semangat usaha dan terus berkarya dibidangnya dengan kualitas dan ciri khas tersendiri.

### **3.5. Sekeping Abdiku dan Tantangan Pendidik dikala Pandemi**

**Oleh: Irma Nur Fita Sugianto**

Sejak kedatangan wabah pandemi COVID-19 di Indonesia pada Maret 2020, Indonesia mengalami perubahan di berbagai sektor salah satunya di sektor pendidikan. Akibat COVID-19 perkuliahan pun berubah menjadi perkuliahan online. Selang beberapa hari terbitlah SK-Rektor Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengenai perkuliahan online selama pandemi.

Setelah terbitnya SK-Rektor segera kuhubungi orang tua di kampung halaman, tepatnya di dusun Gembyang yang merupakan salah satu dusun di ujung Kabupaten Lamongan. Orang tuaku memutuskan agar aku kembali ke kampung halaman sesegera mungkin dan melepaskan kegiatanku di Sidoarjo sebelum terlambat dan pandemi menyebar kemana-mana. Selang sehari setelah terbit surat tersebut akupun pulang kampung dengan membawa segala keperluan penunjang perkuliahan.

Selang beberapa minggu, apa yang di khawatirkan orang tuaku benar terjadi, covid-19 sudah mulai menyebar kemana-mana dan banyak kabupaten dan kota melakukan PSBB (Pembatasan Sosial Bersekala Besar) guna menekan persebaran covid-19 di Indonesia. Akupun berfikir, *“sebentar lagi waktunya KKN tapi pandemi semakin menjadi-jadi apa KKN harus ditunda sampai pandemi benar-benar hilang?”*.

Selang beberapa minggu sebelum KKN dilaksanakan, ada pemberitahuan dari pihak kampus bahwa KKN akan dilaksanakan secara daring dan dilaksanakan oleh mahasiswa di lingkungan tempat

*program pendampingan pendidikan, pas banget sama jurusanku, kulihat selama ini guru-guru disini banyak mengeluh akibat pembelajaran online dan harus mengkoreksi segitu banyak pekerjaan siswa, mungkin bisa aku kenalkan media pembelajaran online yang pernah ku pelajari” gumamku dalam hati.*

Keesokan harinya aku coba bertanya kepada salah satu guru SD di dekat rumahku. Memang rumahku terletak di pelosok desa, tapi aparat pemerinahan desa tetap mematuhi aturan pemerintah pusat untuk melakukan pembelajaran daring, karena tidak sedikit orang desaku yang pulang dari perantauan. Aku bertanya apa kendala yang dialami beliau semenjak pembelajaran online ini berlangsung, beliau menjawab *“selama ini saya menggunakan WhatsApp untuk melaksanakan pembelajaran online, dan saya rasa kurang maksimal, karena saya hanya membuat video penjelasan saya saja tanpa ada media untuk menampilkan materi”*. Kemudian saya tawarkan untuk belajar google meet, karena di google meet guru dapat menyampaikan materi pembelajaran secara interaktif dan dapat menampilkan media pembelajarannya baik berupa power point maupun video secara langsung. Mendengar itu beliau pun sangat antusias untuk mempelajarinya dan mempraktekkannya dengan muridnya.

Beberapa hari kemudian aku bertemu lagi dengan beliau, dan aku coba untuk ngobrol-ngobrol lagi mengenai kendala yang dirasakannya saat ini. *“saya merasa sangat repot untuk memberikan tugas dan mengoreksi pekerjaan siswa, karena harus mengoreksinya satu persatu”* jawab beliau. Akupun teringat pernah diajarkan beberapa aplikasi e-learning di kampus, akhirnya aku coba menawarkan aplikasi moodle cloud.

Selang beberapa hari aku melakukan diskusi kelompok dan didampingi oleh dosen pembimbing lapangan (DPL), disini tiap anak diminta untuk menyampaikan proker masing-masing. Aku menyampaikan prokerku bahwa aku akan memberi pelatihan dan

cloud kurang cocok digunakan untuk anak SD, dan memberi saran agar aku menggunakan Quizizz. Akupun mulai mempelajari Quizizz karena aku belum pernah mempelajarinya sebelum itu. Ternyata memang benar, Quizizz lebih menarik dan lebih mudah sehingga cocok untuk anak SD.

Tepat pada tanggal 5 Agustus 2020, KKN Tangguh 2020 resmi dibuka. Setiap akhir pekan di sela-sela libur akhir pekan aku dan teman-teman mulai menjalankan program kerja yang sudah kita ajukan ke dosen pembimbing lapangan dalam bentuk matriks. Di pekan pertama aku dan teman-teman melakukan perancangan kegiatan KKN yang akan dilakukan selama 2 bulan kedepan dan membagi luaran apa saja yang akan dikerjakan tiap anak.

Di hari kedua, aku mendatangi target sasaranku, yaitu salah satu guru di SD dekat rumahku dan mulai mensosialisasikan kegiatan KKN yang akan kita lakukan, aku menjelaskan step by step rancangan kegiatanku. Aku bersyukur karena target sasaranku sangat antusias dengan kegiatan yang akan aku lakukan.

Pekan kedua, aku memulai kegiatanku dengan mengenalkan Google meet pada sasaranku. Dan memang benar beliau belum pernah menggunakannya sebelumnya. Disini aku ajarkan cara membuat forum di google meet dan cara membagikannya. Pada step ini sasaran cepat sekali memahami dan aku belum menemukan kendala.

Keesokan harinya, di hari kedua pekan ini, aku mengisi kegiatanku dengan mengenalkan cara menampilkan media pembelajaran yang dilakukan berupa power point dan video kedalam forum google meet. Aku jelaskan caranya step by step dan ku ulang-ulang agar beliau dapat memahaminya dengan baik. Setelah selesai menerangkan, kuminta beliau untuk mencoba menampilkan power point yang sudah ada sebelumnya di forum google meet tanpa arahan dariku. Setelah sudah lancar dalam penampilan presentasi, beliau mengajakku untuk merancang kegiatan yang akan dilakukan di pekan yang akan datang, mulai dari membuat power point, memasukkan video di power point, dan

Dua pekan pun berlalu, di pekan ketiga sasaranku mulai melakukan pembelajaran menggunakan google meet, aku mulai memantau kegiatan pembelajaran, ku dampingi dari awal hingga akhir pembelajaran. Di hari berikutnya pun aku melakukan kegiatan yang sama, mendampingi beliau memberikan materi pembelajaran, tapi kali ini aku tidak bisa melaksanakan kegiatan di weekend, karena ibu Ika harus kerumah ibu mertuanya, sehingga kutunda kegiatanku ke esokan harinya setelah beliau pulang ke rumah.

Hari-hari pun berlalu, sampailah aku di pekan ke empat kegiatan KKN ini, aku mulai melaksanakan programku yang kedua. Aku mengenalkan aplikasi Quizizz pada bu Ika, karena beliau pernah bilang kalau merasa berat ketika mengoreksi pekerjaan anak didiknya. Di hari pertama pekan ini, aku mengenalkan aplikasi Quizizz dan fitur-fitur yang ada di dalamnya, tidak lupa aku mengajarkan beliau untuk membuat akun. Dalam setiap kegiatan aku hanya bisa melaksanakan kegiatan selama 40-50 menit saja karena terkendala anak ibu Ika yang nempel terus. Aku dan bu Ika pun mulai merancang soal untuk diberikan pada anak didik bu Ika, agar lebih mudah nanti saat membuat soal di Quizizz. Setelah itu aku ajarkan ibu Ika cara membuat kuis, beliau sangat antusias dalam mempelajarinya, akupun jadi semangat mengajarnya, aku senang karena bisa berbagi ilmu dengan orang lain yang kelak bisa menjadi jariah untukku di akhirat kelak. Aku jelaskan satu persatu cara membuat soal, mulai dari pembuatan soal pilihan ganda sampai memberikan soal yang sudah tersedia ke anak didiknya dan cara mengetahui hasil pekerjaan anak didiknya, sehingga beliau tidak perlu mengoreksi satu persatu pekerjaan anak didiknya.

Di pekan selanjutnya dan seterusnya aku terus memantau ibu Ika ketika melakukan pembelajaran, beliau sudah mulai lihai dalam pelaksanaan pembelajaran online ini meskipun terkadang ada sedikit kendala, mulai dari sinyal, anak yang rewel, dan lainnya. Setelah program kerjaku selesai, sembari mengerjakan laporan dan luaran KKN,

Itu sekeping kisahku ketika melaksanakan KKN yang sangat istimewa ini, KKN yang sangat berbeda dari sebelumnya. Aku dan teman-teman memang berkelompok tapi kita berpisah dan melaksanakan program kita secara mandiri. Semoga apa yang aku lakukan dan teman-teman bermanfaat untuk kemajuan bangsa tercinta ini bangsa Indonesia.

### **3.6. Menyelamatkan UMKM dimasa Pandemi**

**Oleh : Masruroh**

Adanya wabah corona yang menjadi salah satu penghantam berbagai perekonomian dan dalam kadar ekstrem melakukan langkah lockdown yang akan berdampak besar pada penghambatan aktivitas ekonomi (supply and demand). Penyebaran virus yang mengharuskan segala aktivitas dilakukan secara jarak social. Penyebaran wabah ini sangat mengganggu UMKM yang beroperasi lintas batas antar kota karena pasokan barang mentah untuk produksi yang bersumber dari luar kota mengalami gangguan karena adanya blockade dan pengurangan aktivitas transportasi.

Beberapa minggu kemudian dapat informasi dari Universitas bahwa KKN dilaksanakan secara online. Setengah senang dan setengah tidak karena awalnya saya memiliki niat bisa mengabdikan di desa orang lain. Supaya bisa merasakan KKN yang sesungguhnya. Dikarenakan adanya wabah corona ini pihak kampus memutuskan agar KKN ditahun ini dilakukan secara daring. Dalam hatiku berkata “kira-kira sasaran yang akan aku tuju siapa?”.

Dan Alhamdulillahnya ada salah satu program yang selama ini saya inginkan yaitu tentang UMKM (usaha mikro kecil dan menengah) sering mendengar bahkan setiap hari orang-orang sekitar mengeluh akibat datangnya wabah corona perekonomian mereka jadi terhambat.

Hari selanjutnya aku berkunjung ke tetangga dan sekaligus menanyakan kendala apa yang dirasakan beliau semenjak adanya wabah

masih dalam keadaan mentah, biasanya telur itu laku terjual karena adanya acara besar, pada saat ini lama terjual karena adanya wabah corona ini, orang-orang juga tidak bisa mengadakan acara karena pemerintah menerapkan lockdown, sedangkan saya juga harus membeli pakan bebek seminggu sekali, apabila telur saya tidak terjual tentu tidak ada pemasukan.

Dalam batinku berkata “ aku bisa mengajarkan keterampilan untuk mengelolah telur bebek mentah menjadi telur asin rasa bawang, jadi telur itu tidak hanya dijual secara mentah saja

Minggu selanjutnya aku menemui beliau untuk menanyakan apa saja kesulitan yang beliau rasakan saat ini.” Saya merasa rugi dengan telur yang saya jual secara langsung apalagi dalam masa wabah ini,” selanjutnya saya mencoba menawarkan untuk mengajari beliau cara memasarkan melalui whatsapp.

Hari selanjutnya aku melakukan diskusi melalui google meet dengan kelompok dan dosen pembimbingku.setiap anak diwajibkan menyampaikan proker nya masing-masing. Giliran aku menyampaikan proker secara tiba-tiba terjadi gangguan pada sinyal dan secara tidak sengaja keluar dari google meet dengan sendirinya. Malam semakin larut aku dibingungkan oleh waktu. Kapan waktu yang tepat untuk menyampaikan proker kepada dosen pembimbing lapangan. Akhirnya aku memutuskan bahwa hari esok aku harus menyampaikan proker.

Hari esok telah tiba bangun tidur pukul 07.00 WIB aku memutuskan untuk menghubungi dosen pembimbing lapangan awalnya aku sedikit ragu untuk menyampaikan,setelah aku menjelaskan semua proker yang aku maksud akhirnya dosen pembimbing lapangan menyetujui proker yang aku buat.

Di hari pertama KKN pada waktu yang sudah ditetapkan oleh pihak universitas, aku mulai menemui target sasaranku, yaitu pengusaha warung kopi yang lokasinya tidak terlalu jauh dari rumahku dan mulai menjelaskan kegiatan KKN yang akan kita bahas selama 2 bulan

Minggu kedua, aku memulai kegiatanku yang paling utama yaitu menjelaskan bahan-bahan dan alat yang digunakan dalam pembuatan telur asin rasa bawang. Dengan rasa sabar aku mengulang berkali-kali sampai target sasaran paham. Disini aku ajarkan Langkah-langkah dalam pembuatan telur asin rasa bawang. Pada awalnya beliau memang belum pernah membuatnya. Karena pada dasarnya beliau hanya seorang pengusaha kopi dan peternak bebek yang biasanya hanya menjual telur bebeknya dalam keadaan masih mentah.

Aku sangat bersyukur target sasaran mudah dalam memahami apa yang aku jelaskan.

Minggu ketiga aku mulai mengajarkan bagaimana cara meracik bahan-bahan, cara mencampur telur dengan garam dan batu bata yang sudah dihaluskan, cara merendam telur dengan bawang yang benar, cara mencuci telur sesudah di campur dengan batu bata dan garam.

Dengan senang hati target sasaran lebih semangat dari minggu sebelumnya. Dan cepat memahami cara-cara aku ajarkan.

Tiga minggu sudah berlalu, pada minggu keempat pada kegiatan KKN ini, aku melaksanakan program kerjaku yang kedua, yaitu mengajarkan cara memasarkan melalui whatsapp aku mulai mengajarkan bagaimana caranya meng-install whatsapp dan cara mendaftar ke aplikasi whatsapp setelah target sasaran memahami apa yang aku jelaskan, aku mulai mengajarkan cara memasarkan telur asin yang diproduksi sendiri melalui whatsapp. Target sasaran mulai memahami apa yang aku ajarkan kepada beliau.

Hari demi hari telah berlalu di minggu selanjutnya dan seterusnya aku terus mendampingi dan memantau beliau sudah mulai bisa dalam melakukan pembuatan telur asin rasa bawang dan cara memasarkan melalui whatsapp walaupun terkadang ada sedikit gangguan mulai dari pembeli kopi yang sering mengajak ngobrol saat pelatihan berlangsung.

Prokerku sudah selesai, selanjutnya aku mengerjakan laporan

Salah satu kisah yang bermakna besar bagi orang lain walaupun KKN ini berbeda dengan KKN tahun sebelumnya. Semoga apa yang kita kerjakan bermanfaat bagi orang lain.

### **3.7. Mengisi Waktu Luang Bersama LKSA Aisyiyah Putri Sidoarjo Oleh: Miftachul Rizki Handayani**

Sampai saat ini Indonesia masih dilanda dengan adanya pandemi COVID-19. Sejak kedatangan wabah pandemi COVID-19 di Indonesia pada Maret 2020, Indonesia mengalami banyak hal yang merugikan salah satunya krisis ekonomi yang sangat menurun. Tidak hanya dikalangan atas yang mengalami penurunan ekonomi tetapi dikalangan bawah juga lebih banyak yang mengalami dampak tersebut. Pandemi COVID-19 yang terjadi sejak awal tahun 2020 menyebabkan KKN UMSIDA kali tidak seperti KKN biasanya, KKN ditahun-tahun sebelumnya berkelompok dan bertemu sasaran bersama-sama tetapi untuk saat ini berbeda kita berkelompok tetapi kita mengerjakannya dengan daring dan satu persatu individu mencari sasaran yang berbeda beda. Sistem berbeda dan baru ini tentu membawa kekhawatiran sendiri kepada para mahasiswa yang mengikutinya, tak terkecuali saya. Mau bagaimana lagi, KKN dengan tetap berkelompok namun dilaksanakan secara individu ini merupakan kebijakan yang diambil oleh Universitas demi meminimalisir penyebaran COVID-19 yang sedang mewabah, karenanya KKN dilakukan oleh mahasiswa dilingkungan desa masing – masing. Awal KKN tahun ini tidak ada yang menyangka bisa mengalami kejadian seperti ini. Disini saya masuk kekelompok KKN tangguh 39 yang berjumlah 16 anggota yang berbeda-beda desa. Pada KKN ini saya memiliki sasaran yang bagus yaitu anak-anak dari LKSA AIYIYAH PUTRI Sidoarjo yang berlokasi di jln. Hasanudin no.73 RT 04 RW02 celep sidoarjo. Kegiatan mereka sehari hari nya seperti anak-anak lain pada umumnya sekolah daring dari pagi hingga sore, selain kegiatan sekolah daring mereka membuat produksi makanan yaitu Tahu

Maksud dan tujuan KKN saya di LKSA ini membantu untuk pembuatan merk atau label dan pemasaran secara online. Untuk minggu pertama dalam kegiatan KKN ini bertemu dgn sasaran untuk menyampaikan rencana kegiatan. Setelah satu minggu kegiatan KKN ini berlangsung, dan untuk minggu kedua kegiatan saya adalah pembuatan label atau merek terlebih dahulu untuk dipasarkan atau dipromosikan. Saya membantu dan mengajari anak-anak LKSA untuk membuat label/merk menggunakan aplikasi yang ada dilaptop agar pemasaran lebih menarik konsumen untuk membeli Tahu Bakso tersebut.

Kegiatan diminggu ketiga ini saya membantu dalam produksi dan pengemasan meskipun tidak didalam daftar kegiatan yang saya tuliskan di matriks saya,kebetulan juga pada saat itu Anak-anak LKSA mendapatkan banyak pesanan tahu bakso jadi saya ikut membantu juga sekaligus membantu cara pengemasan yang benar.

Karena pengemasan sebelum adanya kegiatan KKN ini menggunakan plastik dan setelah adanya kegiatan KKN alhamdulillah pengemasan menggunakan mika agar pengemasan terlihat lebih cantik dan rapi. Karna konsumen tidak hanya menilai dari rasa saja tetapi juga menilai dari cover atau bungkusnya. Setelah kegiatan KKN sudah berjalan selama kurang lebih 3 minggu,saya sangat senang bisa membantu sekaligus menambah teman. Menyampaikan sedikit di LKSA AISYIYAH PUTRI ini yang tinggal sekitar kurang lebih 15 anak dari kelas 1 SD sampai dengan Mahasiswa saya senang bisa melihat semangat belajarnya dari Anak-anak LKSA.

kegiatan diminggu selanjutnya saya menyarankan untuk membungkus menggunakan plastik vakum, plastik vakum ini gunanya untuk penjualan dan pengiriman diluar kota yang pengirimannya memakan waktu berhari hari, agar Tahu Bakso dalam keadaan aman dan masih baik untuk dikonsumsi jadi tidak khawatir untuk basi atau pun yang lainnya. Tahu bakso LKSA ini menjual 2 rasa yaitu original dan pedas dijamin rasanya bikin nagih dan kualitas tidak diragukan harga

Untuk minggu ke-5 saya memulai untuk pemasaran melalui media sosial seperti Whatsapp dan Instagram. Mungkin kalau saya mengajarkan ke Anak-anak LKSA sudah banyak yang tau dan bisa menggunakan media sosial. Untuk itu kali ini saya mengajarkannya kepada salah satu pengurus LKSA agar beliau juga bisa memantau berapa penjualan dan pengiriman untuk hari ini dan dimana saja. Saya membantu untuk membuat akun di Instagram, mungkin jika di Aplikasi Whatsapp pengurus sudah bisa jadi saya membantunya untuk di Instagram dan mencontohkan saya pemasaran dan promosi yang menarik. Pembuatan akun di Instagram ini sangat mudah dan Alhamdulillah tidak ada kendala sama sekali dan pengurus pun mengerti cara membuka, memposting Tahu Baksonya. Tetapi pada saat itu pelaksanaannya tidak dengan tatap muka jadi saya video-call dengan pengurus. Bisa di follow akun instagramnya yang mau order juga bisa.

Alhamdulillah mungkin sedikit saja yang bisa saya sampaikan dan semoga untuk KKN tahun ini berjalan dengan lancar dan memiliki hasil yang menyenangkan. Dan juga alhamdulillah untuk kegiatan KKN saya tidak ada hambatan sama sekali semua berjalan dengan semestinya, semangat selalu untuk teman-teman LKSA semangat belajarnya dan juga semangat untuk berbisnis, dimulai dari bisnis kecil-kecilan dan jika ditekuni pasti akan menjadi bisnis yang besar. Jangan mudah untuk berputus asa dan berkecil hati tetap semangat dalam keadaan apapun. Dan semangat juga untuk teman-teman KKN tahun ini terutama juga untuk kelompok 39. Dan juga apa yang kita lakukan selama kegiatan KKN ini bisa bermanfaat untuk semua target yang kita bantu.

### **3.8. Membantu UMKM dalam Masa Pandemi**

**Oleh: Widyawati Pertiwi**

Dengan munculnya pandemi Covid-19 yang dapat berpengaruh terhadap perekonomian dan aktifitas masyarakat menjadi terganggu atau tertunda. Sesuai dengan kebijakan pemerintah bagi masyarakat atas

masyarakat adalah untuk tidak melakukan aktifitas diluar rumah dan selalu menjaga kebersihan , supaya selalu terjaga kesehatan masyarakat di masa pandemi Covid-19 saat ini.

Dalam masa pandemi ini tidak sedikit juga para pekerja dan UMKM terhambat dalam aktifitasnya sehari-hari. Karena karyawan harus dirumahkan dan tidak sedikit juga di PHK karena turunnya pemasukan pada setiap perusahaan yang mengharuskan untuk PHK para karyawannya. UMKM juga merasa terhambat dalam penjualan , karena masih ada sebagian UMKM yang melakukan penjualan secara offline , yang mana jika UMKM tersebut tetap dilakukan diluar rumah maka akan melanggar kebijakan pemerintah yang bisa saja mendapatkan sanksi dari pemerintah. Dan banyak juga tempat pendidikan seperti sekolah dan universitas harus dilaksanakan secara daring atau online.

Oleh karena itu , disaat saya mendapatkan tugas KKN dari universitas bahwa harus tetap melaksanakan tugas KKN walau dalam kondisi pandemi. Dengan cara tetap jaga jarak dan menaati protokol kesehatan baik untuk mahasiswa KKN maupun target sasaran KKN. Namun pada KKN tahun ini berbeda dengan tahun sebelumnya , bahwa KKN tahun ini harus dilakukan dengan 1-3 mahasiswa dan tidak boleh diluar dari desa tempat tinggal mahasiswa KKN.

Disaat itulah saya langsung menuju pada seseorang pengusaha kasur spons di desa Durung Bedug Rt.04 Rw.01 Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo yaitu bapak Hasan. Dimana bapak Hasan ini masih melakukan penjualan secara COD atau datang ke tempat konsumen dan disini saat saya melakukan observasi kepada bapak Hasan , ternyata sama sekali tidak pernah melakukan penjualan secara online atau melalui media sosial. Oleh karena itu , saya ingin membantu UMKM bapak Hasan tersebut dengan mengenalkan ke dunia digital marketing yang dimana bisa memudahkan bapak Hasan untuk lebih meningkatkan perekonomian.

adanya saya melakukan sosialisasi terhadap bapak Hasan dapat mempermudah saya untuk menyampaikan dan membantu bapak Hasan dalam memberikan pelatihan digital marketing atau penjualan melalui online dan sosial media. Saat sosialisasi bapak Hasan juga memberikan saran untuk diajarkan penjualan melalui media sosial yang dimana jaman sekarang penjualan secara online bisa dibidang 90% masyarakat akan tertarik untuk lebih membeli barang di sosial media. Karena kebanyakan orang malas untuk keluar rumah atau sedang disibukkan oleh kegiatannya sehari-hari. Maka dari itu saya menyarankan bapak Hasan untuk melakukan penjualan secara online.

Dalam hari kedua pelaksanaan KKN , saya terlebih dahulu mengenalkan digital marketing dan pentingnya memiliki brand atau merek sebagai identitas produk. Supaya konsumen mengenal produk nya dan jika konsumen merasa puas dengan barangnya maka mereka akan lebih mudah untuk mengingat dan membeli lagi produk tersebut. Dan syukurnya bapak Hasan bisa menerima dan memahami apa yang saya sarankan. Dalam hal ini , saya melakukan diskusi dengan bapak Hasan , brand atau merek apa yang akan dipakai pada produk kasur spons yang bapak Hasan jalankan. Dan akhirnya , kami menemukan nama brand nya adalah MATTRESSPON.ID yang bisa juga diartikan sama seperti pelindung spons atau kasur spons.

Dalam hari selanjutnya , kami membahas untuk pembuatan akun dan cara pemasarannya. Karena ini secara online atau melalui media sosial maka saya lebihutamakan memakai Instagram. Karena hampir semua warga negara Indonesia mempunyai Instagram untuk hiburan maupun peluang membeli dan menjual barang. Dan setelah , saya membantu bapak Hasan untuk melakukan pemasaran melalui Instagram yang pastinya saya juga akan mendaftarkan produk bapak Hasan di Shopee. Karena memang sistem penjualan Shopee ini sangat didukung oleh para konsumen dan maka dari itu saya berminat untuk mendaftarkan produk bapak Hasan untuk dijual melalui shopee juga. Akan tetapi,

kurang mendukung. Maka saya membuat akun Shopee memakai Handphone saya.

Sesuai dengan pelaksanaan KKN, bapak Hasan sedikit demi sedikit mulai memahami dalam dunia marketing online atau digital marketing yang dimana banyaknya peluang bisnis. Dan tidak sedikit pula daya saing untuk melakukan penjualan pada dunia online, tapi bapak Hasan masih ada semangat untuk tetap melakukan pemasaran melalui online. Karena bapak Hasan sudah memiliki brand sendiri sebagai identitas produknya.

Dan untuk packingnya, saya tidak bisa melakukan banyak hal karena disini barang yang dijual oleh bapak Hasan adalah kasur spons yang ukurannya lumayan besar. Maka untuk pengemasannya hanya memakai plastik, namun disini saya hanya menyarankan untuk memilih plastik yang sedikit tebal supaya kualitas pada kasur tetap terjaga sampai ke tangan konsumen. Karena yang kami butuhkan adalah kepuasan dan kenyamanan pelanggan, agar para konsumen akan tetap memberikan kepercayaan pada bapak Hasan sebagai penjual kasur spons yang berkualitas.

Berjalannya waktu untuk pelaksanaan KKN, saya melakukan evaluasi pada bapak Hasan supaya saya bisa memperbaiki apa yang seharusnya saya perbaiki jika ada kesalahan pada saat penjualan. Akan tetapi, bapak Hasan sudah terbiasa dengan penjualan online dan mulai menerima pesanan melalui media sosial yang dimana ternyata bapak Hasan inisiatif untuk melakukannya melalui Facebook. Meskipun terkadang bapak Hasan harus tetap pergi ke Rembang Jawa Tengah untuk melakukan penjualan secara langsung yang dilakukan hanya 2 kali dalam sebulan.

Akan tetapi, saat itulah perekonomian bapak Hasan mulai stabil kembali. Dan bapak Hasan sangat berterimakasih dengan adanya pelaksanaan KKN tersebut. Dan saya juga sangat bersyukur bisa belajar bersama bapak Hasan dan langsung menerapkan ilmu yang saya dapat

tak lupa mengucapkan banyak terima kasih pada bapak Hasan juga yang bisa menerima saya untuk melakukan KKN bersama bapak Hasan yang dimana tujuan saya adalah untuk membantu meningkatkan UMKM pada salah satu masyarakat di desa Durung Bedug Rt.04 Rw.01 kecamatan Candi kabupaten Sidoarjo.

### **3.9. Menjamurnya Pesaing Usaha Catering pada Masa Pandemi**

**Oleh: Aisyah Quinta Evelina**

Target KKN saya di era covid-19 ini lebih memfokuskan bagaimana caranya agar masyarakat disekitar tidak ada yang mengalami kendala pada kondisi keuangan mereka. Salah satu tetangga saya, yang memiliki usaha Catering mengatakan jika pada kondisi sekarang, banyak orang yang kena PHK, sebelumnya penjualan makanan yang bisa laku tiap hari untuk kebutuhan catering harian justru sekarang lagi macet-macetnya dan satu-persatu customer setia berhenti untuk order.

Jangkauan pemasaran yang awalnya hanya sampai antar RT-RW terpaksa harus diperluas agar pemesanan catering tidak terhenti. Saya yang kebetulan mendengar permasalahan ini dan mendapatkan amanah untuk melaksanakan kegiatan KKN langsung mengutarakan niat baik pada pemiliki catering “Deddy Setiawan”.

Hari pertama saya bertemu dengan pak deddy membicarakan mengenai apa saja yang perlu dilakukan untuk tetap meningkatkan penjualan catering di masa pandemi covid-19. Karena dilihat kondisi sekarang justru lebih banyak para penjual dibandingkan pembeli, karyawan-karyawan yang tidak bekerja juga menawarkan penjualan makanan, karena memang memasak itu sesuatu yang bisa dilakukan kebanyakan orang, tanpa perlu kursus, modal besar, dan lain sebagainya. Usaha catering jadi lebih kedatangan pesaing-pesaing baru.

Jadi pada awal pertemuan saya menjelaskan ke Pak Deddy mengenai pentingnya digital marketing / pemasaran online. Dimana ia kini tidak hanya bisa berjualan sekitar RT-RW tapi seluruh kota Sidoarjo

dilakukan, karena tidak hanya berpusat pada sosial media, kini juga bisa membuat Website, Google My Business, dan WhatsApp Business.

Pada tanggal 15 Agustus 2020, saya mulai mengajarkan bagaimana caranya pemasaran yang bisa dilakukan dengan memanfaatkan WhatsApp Business. Karena didalam aplikasi WhatsApp yang khusus dibuat untuk pemilik usaha, kita dapat menambahkan beberapa foto untuk katalog produk yang dimanfaatkan Pak Deddy menampilkan beberapa menu masakan yang pernah dibuat beserta dengan harga jualnya. Jadi ketika ada orang yang menghubungi beliau lewat WhatsApp dan menanyakan produk makanan apa saja yang bisa dikerjakan, dapat langsung mengirimkan link katalog produk “<https://wa.me/c/6283856382887>” yang berisikan daftar menu tanpa batasan.

Selain itu, WhatsApp bisnis juga memberikan informasi mengenai jam kerja waktu buka – tutup usaha catering yang ia jalankan. Jadi untuk waktu-waktu tertentu diluar jam kerja, ia tidak harus buru-buru menjawab pesan dari Customer. Karena di WhatsApp ini sangat unik, ada pesan yang bisa dikirimkan secara otomatis pada contact nomor baru yang menghubungi atau contact yang menghubungi diluar jam kerja sebagai sapaan.

Tak sampai disitu, Pak Deddy juga terkejut ketika saya perlihatkan mengenai fitur WhatsApp Business yang dapat membalas pesan dengan cepat sesuai dengan format yang sudah ia buat sebelumnya. Jadi semisal ada customer yang memang fix order maka Pak Deddy langsung dapat mengirimkan format data order pemesanan yang diketikkan lewat chat WhatsApp atau memberikan info lainnya terkait kebutuhan catering makanan yang ia miliki. Bisa berupa info tiap detail makanan. Contohnya bisa pesan Nasi Kebuli dengan harga Rp 15.000 itu untuk menu lauk ayam dan harga Rp 45.000 untuk Nasi Kebuli dengan lauk daging. Begitu juga dengan menu-menu lainnya yang memang detail harga tidak dapat di infokan lebih terperinci pada katalog

Setelah Pak Deddy mulai memahami mengenai fungsi dan fitur dari pemakaian WhatsApp Business, materi selanjutnya yang saya berikan yaitu terkait Google My Business. Pemakaian Google My Business ini difungsikan untuk menampilkan alamat usaha lewat Google dan Google Maps. Jika sudah terdaftar pada Google My Business tentu saja, ketika customer mencari “Catering Sidoarjo” lewat Google dan Google Maps maka usaha catering yang dimiliki Pak Deddy akan muncul pada mesin pencari tersebut. Jangkauan pemasarannya tentu akan semakin meluas, karena ketika Pak Deddy mulai mempublish informasi usahanya pada Google, segala pencarian yang terkait dengan “Catering Sidoarjo” akan terekspos.

Hanya saja, pada tahapan verifikasi Google My Business kami mengalami kendala, sebab di era Covid-19 ternyata staff dan karyawan Google lebih banyak Work From Home. Dan hingga sekarang kode pos belum juga dikirimkan ke alamat lokasi usaha Pak Deddy. Saat saya kirimkan pengajuan data bahwa kode tidak diterima, balasan e-mail dari pihak Google mengatakan:

*“Sebagai upaya melindungi kesehatan staf dukungan kami dari COVID-19, kami beroperasi dengan tim yang terbatas. Oleh karena itu, kami memprioritaskan dukungan untuk masalah yang mendesak.”*

Mendapat balasan ini tentu saja saya tidak enak hati, karena sepertinya rencana awal saya untuk mempublikasikan pada Google My Business terhambat. Untung saja, Pak Deddy cukup memaklumi kondisi seperti ini. Dan mengetahui itikad baik saya telah berusaha agar segera di respon oleh pihak Google.

Sudah 2 pekan kami rutin bertemu untuk membicarakan terkait pemasaran Digital Marketing yang harus dilakukan. Karena memang Pak Deddy memiliki rasa ingin tahu tinggi dan juga cepat tanggap mengenai materi yang saya paparkan, segala proses pelaksanaan dari kegiatan bisa dilakukan tanpa ada kendala diluar kedua belah pihak.

Pada pertemuan minggu ke-3 tanggal 23 Agustus 2020, saya

Dalam website pemasaran online bisa dilakukan lebih bebas, karena ini dapat dikelola sendiri dan informasi apa saja yang ingin disampaikan pada Customer tidak terbatas. Website yang dibuat saya dengan Pak Deddy tentu saja menyesuaikan dengan konsep Catering. Membahas segala informasi mengenai menu makanan yang ditawarkan oleh beliau beserta dengan daftar lauk apa saja yang ada disetiap pesanannya, sehingga lebih terperinci.

Menempatkan informasi data usaha Catering yang dimiliki oleh Pak Deddy juga memberikan manfaat yang sama dengan Google My Business, lebih menjangkau pemasaran secara online. Jadi ketika seseorang mencari dan membutuhkan jasa “Catering Sidoarjo” pada mesin pencari akan menunjukkan website yang dimiliki oleh Pak Deddy.

Untuk persaingan usaha catering di Sidoarjo tentu saja cukup banyak, dan bukan hanya Pak Deddy saja yang memiliki website catering. Dibutuhkan pengelolaan secara mendalam pada website ini supaya bisa masuk list nomor satu halaman pertama mesin pencari.

Karena kesadaran yang mulai difikirkan oleh Pak Deddy terkait pemasaran secara online dengan teknik Digital Marketing, beliau banyak bertanya mengenai teknik-teknik apa saja yang bisa dilakukan agar usahanya semakin terkenal dan dipandang banyak orang. Saya menyarankan pada beliau untuk memanfaatkan beberapa Customer yang sudah dimiliki dan biasa order masakannya untuk ikut andil dalam pemasaran, yang secara tidak langsung bisa dilakukan dengan pembuatan kartu nama usaha. Pembuatan desain kartu nama harus jelas, memberikan informasi kontak yang bisa dihubungi jika tertarik dengan masakan yang sudah dimakan untuk menghubunginya dan memiliki desain yang menarik.

Hasil dari pembuatan kartu nama ini diselipkan langsung oleh Pak Deddy pada setiap pemesan menu masakan, entah itu diletakkan di dalam box atau kotak makanan, bisa juga dijepret pada kotak bungkus nasi.

Design kartu nama yang dimiliki oleh Pak Deddy memberikan

rempah-rempah khas Indonesia yang terasa nikmat. Untuk contact person beliau ingin menampilkan informasi nomor kontak whatsapp, e-mail, Instagram, dan Facebook.

Dengan adanya program KKN yang saya laksanakan ini, Pak Deddy jadi tau lebih mendalam mengenai Digital Marketing bahwa teknik yang bisa dia lakukan tidak cukup satu saja. Meskipun sebelumnya beliau sudah memiliki Instagram dan Facebook. Hal ini masih belum cukup dikatakan pemasaran online yang optimal jika memang berniat untuk membesarkan usaha Catering yang ia miliki, setidaknya menguasai pasar Sidoarjo.

Waktu pelaksanaan KKN yang dibatasi selama 2 bulan ini bahkan menurut saya masih belum cukup untuk memaparkan berbagai cara yang bisa dilakukan untuk pemasaran online dengan teknik Digital Marketing. Selanjutnya, insyaAllah kami akan tetap berhubungan untuk membicarakan berbagai permasalahan ini diluar tanggung jawab saya memenuhi program KKN dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, dimana saya juga berniat untuk ikut andil dalam usaha Pak Deddy yang memiliki tekad besar untuk mensukseskan usaha yang ia miliki.

### **3.10. Pendampingan UMKM Menuju Digital Marketing**

**Oleh: Muhammad Alghozi Rizky Robby Elfahmi**

Desa Magersari merupakan desa yang terletak di pertengahan Kabupaten Sidoarjo. Sidoarjo adalah sebuah Kabupaten di Provinsi Jawa Timur, Indonesia. Kabupaten ini berbatasan dengan Kota Surabaya dan Kabupaten Gresik di utara, Selat Madura di timur, Kabupaten Pasuruan di selatan, serta Kabupaten Mojokerto di barat. Bersama dengan Gresik, Sidoarjo merupakan salah satu penyangga utama Kota Surabaya. Letak Geografi Kabupaten Sidoarjo sebagai salah satu penyangga Ibu kota Provinsi Jawa Timur merupakan daerah yang mengalami perkembangan pesat. Keberhasilan ini dicapai karena berbagai potensi yang ada di wilayahnya seperti industri dan perdagangan, pariwisata, serta usaha

yang memadai, maka dalam perkembangannya Kabupaten Sidoarjo mampu menjadi salah satu daerah strategis bagi pengembangan perekonomian regional.

Dalam Target Observasi KKN Tangguh yang dilaksanakan oleh tim Kuliah Kerja Nyata (KKN) Kelompok 39 kali ini bertempat di Perumahan Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo. Dengan target sasaran keluarga Ibu Ida yang memiliki sebuah UMKM (Usaha Mikro, Kecil dan Menengah ) *Frozen Food*, dengan profil keluarga beliau memiliki dua orang putra dan satu orang putri. Satu diantaranya sedang menjalani pendidikan di bangku perkuliahan.

Dalam menjalani Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang dilaksanakan kurang lebih selama dua bulan, saya selaku mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, dan juga sebagai tim Kuliah Kerja Nyata (KKN) kelompok 39 melaksanakan kegiatan ini pada setiap akhir pekan, yakni setiap hari sabtu sore dan minggu sore. Dikarenakan saya sendiri selaku tim KKN kelompok 39 setiap harinya adalah seorang pekerja di salah satu perusahaan yang ada di Kabupaten Sidoarjo, jadi hanya ada waktu luang di hari sabtu dan minggu tersebut.

Setiba saya di desa Magersari, sayapun mengunjungi salah satu rumah warga untuk mengobservasi. Di keluarga tersebut memiliki usaha *Frozen Food*, disini saya selaku pendamping UMKM di lingkungan RT untuk memberikan arahan layanan Customer online atau Digital marketing.

Customer online atau digital marketing bisa didefinisikan sebagai semua upaya pemasaran menggunakan perangkat elektronik/internet dengan beragam taktik marketing dan media digital dimana Anda dapat berkomunikasi dengan calon konsumen yang menghabiskan waktu secara online. Ada beragam akses untuk para calon konsumen agar dapat melihat beberapa penawaran yang akan dipasarkan, seperti Website, Blog, Media sosial (Instagram, Whatsapp, Line,

Di minggu pertama di hari sabtu lebih tepatnya saya menyusun rancangan kegiatan yang nantinya akan saya jelaskan pada target agar paham tentang program kegiatan KKN nantinya, di hari kedua tepatnya di hari minggu saya ke tempat Ibu Ida untuk melakukan sosialisasi kegiatan KKN yang sebelumnya sudah saya siapkan dan saya jelaskan pada target.

Di minggu kedua di hari sabtu lebih tepatnya saya melakukan sosialisasi digital marketing pada target dan juga ingin mengetahui produk yang nantinya akan di promosikan dan dijual melalui Digital Marketing, dihari kedua tepatnya di hari minggu, disini saya mengajarkan cara pembuatan akun dan pengenalan fitur yang ada di facebook dimana di facebook tersebut terdapat banyak fitur untuk menunjang bisnis makanan kita, dimulai dengan menambahkan teman, group khusus berdagang, bahkan marketplace. Di pertemuan minggu pertama ini Ibu Ida sangat antusias dalam pendampingan yang saya berikan beliau terus menyimak apa yang saya sampaikan.

Di minggu ketiga di hari sabtu saya mengajarkan cara memposting produk dengan deskripsi yang menarik dengan tujuan agar calon konsumen dapat tertarik pada produk yang sedang kami jual, kemudian saya ajarkan dengan menambahkan teman, dan mereka menerima pertemenan kita, teman-teman dapat melihat postingan produk kita yang nantinya akan kami posting, boleh juga teman kita dapat membagikan postingan kita ke teman-teman yang lain dengan tujuan memperluas cakupan wilayah yang belum terjangkau, di hari kedua lebih tepatnya minggu saya melakukan pendampingan untuk pengenalan grub jual beli di facebook, untuk cakupan yang cukup luas kita bisa masuk di group khusus perdagangan untuk membagikan jualan kita di dalamnya, tetapi disini saya menyarankan pada Ibu Ida untuk bergabung di grub jual beli di sekitaran Sidoarjo agar calon konsumen yang ada di Sidoarjo yang sebelumnya belum mengetahui menjadi tahu jika ada UMKM *Froozen Food* di daerah sekitar Sidoarjo, dan ada pula fitur facebook yakni

mengaktifkan fitur iklan namun fitur iklan disini berbayar, namun untuk pemula kita bisa saja tidak mengaktifkan fitur tersebut.

Di minggu ke empat di hari sabtu saya mengajarkan untuk memposting produk *Frozen Food* di grub jual beli di daerah sekitaran sidoarjo dengan memberikan deskripsi yang menarik agar dapat menarik calon konsumen yang ada di dalam grub tersebut, di hari kedua tepatnya hari minggu saya memperkenalkan aplikasi pembukuan sebagai penunjang untuk mencatat pengeluaran dan pemasukan yang dilakukan melalui media sosial yakni Aplikasi Buku Kas Berbasis Android. Disini saya juga mengajarkan tentang penggunaan aplikasi buku kas berbasis android tersebut.

Di minggu ke lima di hari sabtu saya mengajarkan untuk memasukkan beberapa data di dalam aplikasi tersebut seperti nama usaha, modal usaha, harga produk yang dipasarkan, pemasukan maupun pengeluaran, di hari kedua tepatnya di hari minggu saya mengajarkan untuk mengulas pencatatan keluar Masuk Kas yang sebelumnya sudah di masukkan dan dengan hasil akhir mendownload hasil laporan selama penggunaan aplikasi buku kas tersebut.

Kuliah Kerja Nyata ini merupakan suatu hal yang lumrah bagi mahasiswa/siswi yang sedang menempuh pendidikan perguruan tinggi, namun sangat disayangkan kuliah kerja nyata di tahun ini dilakukan secara mandiri di kota tempat mahasiswa menetap, dimana hal ini disebabkan oleh adanya pandemic covid-19. Di masa pandemic ini masyarakat diharuskan berada di rumah, semua pekerjaan kantor, bahkan proses pembelajaran dipusatkan di rumah, semua ini agar meminimalisir penyebaran dari virus covid-19.

Hal ini mengundang minat para pengusaha untuk mempelajari beberapa sosial media, hal ini bertujuan ini memasarkan produknya melalui media tersebut, para calon konsumenpun akan merasa lebih mudah untuk membeli suatu produk tanpa harus keluar dari rumah.

Para pengusahapun berusaha semaksimal mungkin untuk

konsumen pun tidak perlu khawatir keluar dari rumah karena produk akan dibawa sampai ke rumah para calon konsumen. Saya berharap di keadaan seperti ini mahasiswa/siswi mampu menyelesaikan kuliah kerja nyata ini meskipun sangat terbatas entah dalam lingkup pergerakan maupun interaksi terhadap orang yang ada disekitar kita. Ada juga ketika kita harus mengenakan masker, memakai masker kemudian kita berbicara kepada narasumber terkadang narasumber atau penanya tak mendengar jelas suara dari asing-masing pihak.

Banyak pelajaran yang dapat diambil dalam kegiatan di saat pandemic ini, ada yang menganggap itu positif dan tak sedikit yang menganggap hal itu kurang efisien dalam artian negative dikarenakan kita harus menjaga jarak tidak pandang apakah dia seorang laki-laki ataupun perempuan, saya kaitkan sedikit dalam ilmu agama, memang sudah diperintahkan bahwa manusia harus menjaga jarak terkhususnya baik yang bukan mahram mereka.

Kemudian mencuci tangan selepas dari luar rumah, bahkan setelah memegang benda, ataupun sebelum kita ingin makan, hal ini juga merupakan salah satu cara meminimalisir terpaparnya virus covid-19. Adapun salah satu hadist yang menyatakan bahwa : "Dari Rasulullah Shallallahu 'alaihi wa sallam: Sesungguhnya Allah SWT itu suci yang menyukai hal-hal yang suci, Dia Maha Bersih yang menyukai kebersihan, Dia Maha Mulia yang menyukai kemuliaan, Dia Maha Indah yang menyukai keindahan, karena itu bersihkanlah tempat-tempatmu." (HR. Tirmizi).

Kesan dan pesan saya hanya rasa syukur yang dapat saya lantunkan karena semua program kerja dapat terselenggara, dan berjalan sesuai dengan ekspektasi walaupun dengan keadaan pandemic ini, sebelumnya sempat merasa takut program kerja yang telah disusun tidak akan berjalan sebagai mana mestinya tetapi dengan mencoba perasaan itu dengan sendirinya akan hilang, yang intinya jangan pernah takut untuk mencoba karena dengan mencoba kita dapat belajar jika kita

Pesan saya untuk kelompok 39 ini jangan pernah lupakan perjuangan kita walaupun pada saat kita terjun di lapangan kita secara mandiri, tetapi ingat kita semua tetap tim dengan terbentuknya kelompok ini kita dapat membantu satu sama lain untuk menyelesaikan proker yang telah disusun sebelumnya dan juga untuk dapat lebih mengenal satu sama lain, terlebih di tim KKN ini banyak yang bekerja jadi waktu untuk berkumpul sangat sulit untuk di jadwalkan, dan jangan pernah berprasangka buruk pada seseorang agar kita juga terhindar dari prasangka buruk seseorang itu pula, be Positive & Keep Spirit. Saya juga mengucapkan banyak terima kasih kepada Ibu Ima Faizah, S.P., M.Pd.I Selaku Dosen Pembimbing Lapangan yang selalu sabar mendampingi kami semua dan memberikan solusi ketika kami mengalami kesulitan pada saat melaksanakan KKN Tangguh ini, sekali lagi saya mengucapkan banyak terima kasih.

### **3.11. Teknologi Aplikasi Daring/Online pengganti kegiatan Tatap Muka Belajar mengajar Sekolah Dasar (SD) di Kala Pandemi COVID-19**

**Oleh: Nindya Listy Ansyari**

Pandemi Covid-19 yang melanda dunia sudah lebih dari tujuh bulan terakhir ini berdampak terhadap perubahan aktifitas belajar-mengajar. Tak terkecuali di negeri ini, sejak pandemi semakin melonjak aktifitas pembelajaran daring (online learning) menjadi sebuah pilihan kementerian pendidikan dan kebudayaan untuk mencegah penyebaran virus Covid-19 semakin meluas. Praktik pendidikan daring (online learning) ini dilakukan oleh berbagai tingkatan jenjang pendidikan sejak tingkat SD, SMP, SMA/SMK, hingga perguruan tinggi. Tidak ada lagi aktifitas pembelajaran di ruang-ruang kelas sebagaimana lazim dilakukan oleh tenaga pendidik, guru maupun dosen. Langkah yang tepat namun tanpa persiapan yang memadai. Akibatnya banyak tenaga pendidik gagap menghadapi perubahan drastis ini. Sementara itu praktis tidak ada cara lain untuk meminimalisir penyebaran Covid-19 selain

dengan protokol kesehatan yang sangat ketat antara lain dengan penggunaan masker, menjaga jarak minimal 1,5 meter, mencuci tangan memakai sabun. Hal ini didasarkan pada pendapat para ahli kesehatan di seluruh dunia setelah mereka melakukan riset bagaimana memutus mata rantai Covid-19.

Di bulan September tahun 2020 ini saya melaksanakan kegiatan KKN yang merupakan salah satu kegiatan yang harus saya laksanakan di semester 6 (enam) ini. Untuk program kegiatan yang saya ambil adalah Pendidikan, saya memiliki ide untuk mengambil program pendidikan karena di Desa saya masih ada siswa terutama di Sekolah Dasar (SD) yang masih belum paham maupun familiar dengan aplikasi pembelajar daring/online meskipun di zaman modern ini sudah banyak sekali anak Sekolah Dasar maupun dibawahnya yang sudah sering sekali menggunakan gadget setiap harinya, begitupun dengan orang tua mereka. Saya tinggal di desa Pabean, yang terletak di Kecamatan Sedati Kabupaten Sidoarjo, sasaran yang saya ajak untuk pelaksanaan KKN tangguh 2020 ini adalah adik Putri yang masih duduk dikelas 4 SD di Sekolah Dasar Pabean I, adik Putri kebetulan juga tinggal satu lingkungan RW dengan saya. Setelah memperoleh pembekalan dari pemateri Bapak Rohman Dijaya, S.Kom., M.Kom melalui zoom meeting, saya mulai membuat dan merencanakan matriks untuk kegiatan apa saja yang akan saya lakukan ketika pelaksanaan KKN.

Pada minggu pertama seluruh peserta/pelaksana KKN Tangguh 2020 tentunya harus melaksanakan Sosialisasi terlebih dahulu pada sasaran pelaksanaan KKN serta kepada RT dan RW lingkungan masing-masing. Di hari pertama lebih tepatnya minggu pertama hari Sabtu tanggal 08 Agustus 2020 kami sekelompok melaksanakan diskusi sekaligus perancangan kegiatan KKN yang akan kami laksanakan melalui zoom meeting kira-kira selama 40 menit, dalam pertemuan tersebut kami saling berdiskusi maupun sharing terhadap program kegiatan yang akan dilaksanakan, dan dari situlah kami juga memperoleh

melaksanakan Sosialisasi ke Sasaran saya yaitu adik Putri, adik Putri beserta Orang tua antusias saat saya menjelaskan mengenai program KKN yang akan saya laksanakan, dikarenakan adik Putri juga belum paham betul mengenai aplikasi daring/online untuk pengganti pertemuan secara langsung di Sekolah seperti biasa sebelum adanya pandemi covid-19 ini, orang tua adik putri pun belum mahir dalam penggunaan aplikasi daring/online yang akan digunakan selama pembelajaran. Saat pelaksanaan sosialisasi saya juga mendengarkan keluhan – keluhan dari Orang tua adik Putri yang masih kesulitan dalam pengaplikasian pembelajaran daring/online tersebut. Saya pun memberikan pencerahan terhadap orang tua adik Putri bahwa saya akan membantu dalam penggunaan aplikasi daring/online tersebut. Adik Putri pun senang pada saat saya jelaskan bahwa saya akan mendampingi adik Putri sekaligus membantu dalam pembelajaran yang tugas-tugasnya akan diberikan melalui online dan dikumpulkan melalui online pula.

Di minggu kedua tanggal 15 Agustus 2020 saya mulai mendampingi adik Putri untuk menggunakan aplikasi pembelajaran daring/online, yang pertama kali saya ajarkan yaitu google classroom, disitu saya bantu untuk menginstall aplikasi google classroom dan memasukkan kode google classroom dari guru adik Putri. Setelah itu adik Putri mulai mengerjakan tugas-tugas dari beberapa mata pelajaran, pada saat adik Putri kesulitan dalam mengerjakan soal-soal tersebut saya pun bisa membantu dan ikut menjelaskan. Selain aplikasi google classroom saya pun memberikan penjelasan tentang aplikasi lainnya seperti google meet, zoom meeting serta email. Dikarenakan adik Putri lebih sering menggunakan google classroom saya lebih mendalam saat menjelaskan dan menunjukkan penggunaan aplikasi google classroom. Setelah adik adik Putri selesai mengerjakan tugas-tugasnya, adik Putri saya pandu untuk mengirimkan tugas, mulai dari memotret tugas yang sudah dikerjakan sampai mengirimkan tugas tersebut langsung ke aplikasi google classroom. Saya pun menjelaskan cara untuk membalas

bagaimana caranya untuk membuat ini dan itu, ataupun bertanya bagaimanakah cara mengganti foto profil di aplikasi tersebut. Saya sangat senang ketika adik Putri berinisiatif untuk bertanya mengenai aplikasi yang digunakan. Pada hari Minggu tanggal 16 Agustus 2020 saya mendampingi adik Putri untuk menggunakan aplikasi zoom meeting, saya mengajarkan adik Putri mulai dari penginstalan aplikasinya di playstore, lalu membuat akun (sign up) dan masuk ke akun yang sudah jadi (sign in), serta langsung mencoba meeting zoom dengan akun yang saya miliki, saya menunjukkan caranya mengaktifkan video dan suara, selain mempelajari zoom meeting saya juga mengulang kembali dalam mempelajari kembali aplikasi google classroom yang sebelumnya sudah saya pandu.

Pada minggu ketiga tanggal 22 Agustus 2020 hari Sabtu kali ini saya mendampingi adik Putri untuk mempelajari aplikasi gmail, menjelaskan apa saja yang bisa dilakukan oleh gmail mulai dari membuat pesan seperti whatsapp, mengirimkan file dokumen, foto maupun video. Setelah menjelaskan kegunaan gmail saya membantu adik Putri untuk membuat akun gmail sampai bisa digunakan, seperti membuka email (kebetulan setelah mendaftar akan muncul email dari pihak google), membuat pesan dan mengirim pesan ke alamat email lain. Tidak lupa setelah menjelaskan tentang gmail saya pun menjelaskan kembali mengenai aplikasi google classroom dan zoom meeting yang sudah dipelajari di minggu sebelumnya, Selain itu saya juga mendampingi adik Putri dalam mengerjakan tugas Sekolahnya. Di tanggal 23 Agustus hari Minggu saya kembali mengajarkan mengenai aplikasi gmail, mempraktekkan langsung cara membuat email/pesan baru ke alamat email lain, disini adik Putri mencoba langsung mengirimkan pesan baru ke alamat email saya, adik Putri terlihat sangat senang setelah bisa langsung mencoba mengirimkan pesan ke email saya, setelah itu saya pandu adik putri untuk memforward pesan yang tadi saya balas ke email adik putri. Mempelajari cara mengecek email

mengganti profil foto gmailnya. Selain itu saya mendampingi adik Putri untuk mempelajari ulang aplikasi zoom meeting.

Di minggu keempat tanggal 29 Agustus 2020 hari Sabtu kegiatan yang saya lakukan masih sama dengan minggu sebelumnya yaitu mempelajari kembali mengenai aplikasi gmail, antara lain : mempraktekkan kembali untuk membuat email/pesan baru ke alamat email lain dan ke banyak alamat email, cara membalas pesan dengan pilihan balas dan forward pesan, cara melampirkan file foto dan dokumen seperti ms word dan lain-lain. Kegiatan di hari Minggu tanggal 30 Agustus 2020 saya mendampingi adik putri untuk membuat/mengerjakan tugas-tugas Sekolah dan mengirimkan tugas tersebut via google classroom, Alhamdulillah adik Putri sudah lancar dalam penggunaan aplikasi google classroomnya.

Pada minggu kelima di hari Sabtu tanggal 05 September 2020 dan hari Minggu tanggal 06 September 2020 saya mendampingi adik putri menggunakan aplikasi google classroom untuk mengirimkan tugas-tugas sekolah, untuk aplikasi yang sering digunakan adik Putri kebetulan google classrom, untuk pertemuan online tatap muka guru adik Putri menggunakan aplikasi google meet. Tak terasa datanglah minggu terakhir di minggu ke enam saya melaksanakan kegiatan KKN dengan adik Putri, untuk minggu ke enam ini di tanggal 12 sampai dengan 13 September 2020 saya hanya memonitoring kegiatan pembelajaran adik Putri yang menggunakan aplikasi daring/online google classroom, saya sangat senang sekali karena adik Putri sudah sangat lancar dalam menggunakan aplikasi google classroom, orang tua adik Putri pun senang karena dengan adanya kegiatan KKN yang kurang lebih dilaksanakan dua bulan ini sangat bermanfaat bagi adik Putri dan membantu orang tua adik Putri yang belum terlalu mahir menggunakan aplikasi pembelajaran daring/online tersebut.

Alhamdulillah dalam pelaksanaan kegiatan KKN Tangguh ini saya tidak mengalami kendala yang menghambat pelaksanaan program

KKN Tangguh ini berjalan dengan lancar, Ibu Ima beberapa kali mengadakan meeting melalui aplikasi zoom meeting dan google meet untuk memonitoring kegiatan KKN kami sudah seberapa jauh, berjalan lancarkah ataupun ada hambatan dalam pelaksanaan serta memberikan masukan kepada kelompok kami. Sekian sedikit cerita kegiatan KKN Tangguh dari saya, terimakasih.

### **3.12 Dibalik Wabah Masih Ada Berkah**

**Oleh : Abdul Hafid**

Di Era pandemic COVID-19 terdapat banyak korban, mulai dari perekonomian hingga manusia sampai merenggut nyawa. Dimulai dari matinya ekonomi yang menyebabkan semua manusia resah sehingga berdampak pada melemahnya nilai mata uang rupiah. Dalam pandemi COVID-19 telah mengubah perilaku konsumen di Indonesia berpindah mulai dari pasar *offline* menjadi pasar *online*. Target KKN saya di era COVID-19 ini lebih memfokuskan bagaimana caranya agar masyarakat disekitar tidak ada yang mengalami kendala pada kondisi keuangan. Salah satunya, yaitu seseorang yang memiliki Usaha pedagang pakaian yang biasanya menjual barang dagangannya di pasar dekat rumah kini tidak lagi bisa berjualan dikarenakan pasar sudah ditutup karena adanya pandemi covid 19.

Jadi dalam merespon perubahan ini, saya dan tim KKN Tangguh UMSIDA pada Kelompok 39 menyelenggarakan kegiatan pendampingan UMKM yang berawal dari pasar *offline* menjadi pasar *online* sesuai dengan keadaan yang terjadi saat ini memang mengharuskan pelaku UMKM menuju pasar online. Sehingga jangkauan pemasaran yang awal hanya sampai antar RT-RW sekarang harus diperluas agar pemesanan catering tidak terhenti sampai disini. Saya mendengar permasalahan ini dan mendapatkan amanah untuk melaksanakan kegiatan KKN langsung membicarakan niat baik saya pada pemiliki Usaha pakaian "Ibu sahila". Hari pertama saya bertemu

untuk tetap meningkatkan penjualan pakaian di masa pandemi COVID-19 ini.

Pada awal pertemuan saya menjelaskan ke Bu sahila mengenai pentingnya pemasaran online / digital marketing. Dimana Bu sahila tersebut tidak hanya bisa berjualan sekitar RT-RW tapi seluruh kota Indonesia. Dalam era digital marketing ini banyak yang perlu dilakukan, karena tidak hanya berpusat pada sosial media, kini juga bisa membuat toko online dimana si penjual dapat langsung menawarkan barang dagangannya tanpa harus bertatap muka secara langsung.

Pada tanggal 16 Agustus 2020, saya mulai mengajarkan bagaimana caranya pemasaran yang bisa dilakukan dengan memanfaatkan Marketplace. Karena dalam aplikasi Marketplace yang khusus dibuat untuk pemilik usaha, kita dapat menambahkan beberapa foto untuk katalog produk yang dimanfaatkan Bu Sahila menampilkan beberapa Produk pakaian beserta dengan harganya. Jadi ketika ada orang yang menghubungi Bu Sahila lewat chat dan menanyakan produk Selain itu, Marketplace juga memberikan informasi mengenai semua produk yang dijual dengan lengkap. Tak cukup sampai disitu, Bu Sahila juga sangat terkejut ketika saya perlihatkan mengenai fitur Marketplace yang dapat langsung memberikan ulasan dari customer ketika customer sudah menerima produk tersebut.

Sudah 2 pekan kami rutin bertemu untuk membicarakan terkait pemasaran Digital Marketing yang harus dilakukan. Karena memang Bu Wiwit memiliki rasa ingin tahu tinggi dan juga cepat tanggap mengenai materi yang saya sampaikan, segala proses pelaksanaan dari kegiatan bisa dilakukan tanpa ada kendala diluar kedua belah pihak antara saya dengan Bu Wiwit.

Pada minggu ketiga saya mencoba memperkenalkan dan mengajarkan cara pakai instagram mulai dari upload foto, merangkai kata-kata, menuliskan profil, membuatkan instagram bisnis. Selain itu

melatih ketrampilan fotografi. Disini saya juga membantu membuat katalog produk sesuai series dan warnanya agar pembeli dapat dengan mudah memesan. Kemudian membuat link *WhatsApp* yang akan ditautkan di bio *Instagram*, tujuannya jika ada konsumen yang berniat memesan bias langsung klik link tersebut dan tersambung ke *WhatsApp* admin.

Selanjutnya pada minggu ke empat mengenalkan ke *e-commerce Shopee* bagaimana mengoprasikannya, mengiklankan produk, menuliskan deskripsi lengkap pada tiap produk, berkomunikasi dengan konsumen, dan cara kerja *Shopee* dalam meningkatkan penjualan. Pada minggu ini mulai menunjukkan adanya ketertarikan konsumen dengan produk-produk Pakaian Ibu Sahila

Pada minggu ke lima dari dua platform tersebut menunjukkan adanya pergerakan meskipun hanya sedikit. Untuk meningkatkan penjualan dan kepercayaan konsumen saya menyarankan untuk membuat *review* produknya sendiri dengan video yang akan ditampilkan pada *story instagram* dan *shopee*. Dengan adanya video tersebut calon konsumen akan percaya pada toko Ibu Sahila dan yakin untuk membeli produk sesuai keinginannya karena *direview* dengan jelas melalui video dan suara.

Pada minggu ke delapan dan Sembilan adalah proses pembuatan desain logo toko dan desain kartu nama dan sticker untuk diberikan kepada pembeli yang sudah membeli produknya dari toko online tersebut

Pada minggu ke sepuluh penjualan produk terbaru tersebut mengalami peningkatan. Peningkatan tersebut belum bisa kembali sepenuhnya sebelum adanya pandemic namun cukup membantu mengatasi penjualan yang sempat menurun dengan adanya inovasi produk yang banyak digemari oleh banyak wanita dari kalangan bawah maupun atas.

Dari program kegiatan KKN mahasiswa Universitas

saya sebagai mahasiswa yang sedang melakukan program KKN kepada masyarakat sekitar. Saya harap kegiatan yang saya lakukan kepada dua pengusaha pengrajin tas ini dapat membantu mengembalikan semangat usaha dan terus berkarya dibidangnya .

### **3.13 Pelatihan Pembuatan Produk Rumah Tangga dari Bahan Kardus**

**Oleh : Rizky Alfaizar**

Dalam Era pandemic COVID-19 seperti saat ini hampir semua sektor mendapatkan dampaknya, terutama dalam sektor ekonomi. Banyak perusahaan maupun industri yang mengurangi jumlah produksinya bahkan tidak sedikit juga yang bangkrut. Akibatnya banyak karyawan yang di PHK. *Belum lagi setiap tahun muncul lulusan baru* yang membutuhkan pekerjaan. Kondisi ini tentu memperparah jumlah pengangguran di Indonesia. Oleh karena itu dalam KKN saya di era COVID-19 ini saya memfokuskan bagaimana caranya untuk membuat alternatif lain, yaitu dengan menciptakan inovasi produk kerajinan tangan berbahan dasar kardus. Kardus bagi kebanyakan orang hanya dijadikan bungkus saja yang kemudian dibuang menjadi sampah. Padahal kardus bisa bernilai ekonomis jika bisa diolah menjadi produk yang tepat guna. Contohnya kardus bisa kita jadikan bahan untuk membuat peralatan rumah tangga seperti rak sepatu, lemari sederhana, tempat make up, meja belajar, dsb.

Dengan latar belakang permasalahan diatas saya dan tim KKN Tangguh UMSIDA pada Kelompok 39 menyelenggarakan kegiatan pendampingan UMKM yaitu menciptakan produk dengan berbagai inovasi serta menjualnya secara online. Dengan ini diharapkan mampu memberi peluang usaha bagi pemuda pemudi di lingkungan tempat tinggal saya di Desa Gedangrowo RT 03 RW 03, Kecamatan Prambon untuk menghasilkan uang. Sebagai langkah awal melaksanakan kegiatan KKN saya coba sosialisasikan terlebih dahulu kegiatan yang akan saya

dilakukan untuk menciptakan produk baru sekaligus menjualnya secara online.

Pada awal pertemuan saya menjelaskan ke beberapa tetangga saya mengenai pemanfaatan kardus menjadi berbagai perabotan rumah tangga yang kemudian dijual secara online. Saya juga berikan beberapa referensi tentang bisnis sukses yang bermodalkan kardus bekas yang sudah memiliki omset puluhan juta rupiah. Ini merupakan keuntungan besar mengingat bahan dasar yang digunakan mudah kita temukan dan murah.

Pada tanggal 15 Agustus 2020, saya mulai mengajarkan bagaimana membuat produk dari bahan kardus. Pada kali ini saya membuat rak make up. Alat dan bahan yang perlu disiapkan cukup sederhana diantara pisau cutter, penggaris, kardus bekas, kertas kado, dan lem tembak. Pada proses awal disiapkan terlebih dahulu potongan kardus dengan ukuran yang sudah ditentukan. Kemudian kardus dilapisi dengan kertas kado agar tampilan lebih menarik kemudian tinggal merangkai potongan kardus yang sudah disiapkan menggunakan lem tembak. Dari sini nanti bisa disesuaikan dengan desain lain yang lebih menarik.

Pada hari kedua Minggu kedua pelaksanaan kegiatan tepatnya tanggal 16 Agustus 2020, saya mencoba membuat lemari sederhana yang terdiri dari 3 tak baju dan 1 gantungan baju. Disini alat dan bahan yang digunakan adalah kardus, penggaris, lem tembak, lem kayu, dan cat tembok. Proses awal dimulai dengan menyiapkan potongan kardus berbagai ukuran. Setelah itu kardus dirangkai dan dibentuk menjadi lemari. Kemudian kardus dilapisi dengan lem kayu agar lebih kokoh. Dan terakhir di cat menggunakan cat tembok, bisa juga menggunakan cat minyak agar lebih mengkilap.

Setelah mencoba membuat dua produk tersebut, para pemuda tetangga saya ini lebih antusias. Banyak ide muncul dari mereka untuk mencoba membuat produk ini dan itu. Namun karena terkendala waktu yang dirasa

Pada pertemuan minggu ke-3 tanggal 23 dan 24 Agustus 2020, saya melanjutkan pelatihan produk yang ketiga, yaitu rak sepatu. Alat dan bahan yang diperlukan hampir sama hanya saja disini cat yang digunakan adalah cat pilog. Dari ketiga produk ini terbilang memang saya buat secara sederhana agar mudah dipahami dan untuk pengembangan desain yang lebih menarik bisa dilanjutkan mereka sendiri.

Pada Minggu ke-4 pada tanggal 29 Agustus saya mulai mengajarkan pemasarannya secara online. Disini media yang digunakan adalah WhatsApp dan instagram. Untuk media WhatsApp saya mengajarkan bagaimana menggunakan WhatsApp bussiness. Fitur ini biasa digunakan untuk mengirim pesan otomatis kepada konsumen yang mengirimkan pesan kepada kita. Jadi setelah konsumen chat akan langsung dibalas secara otomatis sesuai format yang sudah ditentukan sebelumnya. Ini memberikan kesan fast respon terhadap konsumen. Fast respon adalah poin penting dalam bisnis. Tidak akan ada konsumen yang mau dengan pelayanan yang lamban. Semakin lama kita merespon baik itu pertanyaan soal produk, pesanan atau keluhan, maka semakin berkurang pula konsumen kita. Selain itu juga fitur ini menyajikan katalog produk. Disini bisa diinput kan produk apa saja yang tersedia berikut juga dengan deskripsi produknya. Selain itu juga bisa digunakan untuk menampilkan alamat dan peta.

Di hari berikutnya saya melanjutkan memperkenalkan Instagram bussiness. Online shop tidak hanya bisa dilakukan melalui platform khusus jual beli. Di Indonesia tidak sedikit yang menggunakan platform Instagram sebagai media jual beli. Saya memperkenalkan kepada para pemuda tetangga saya ini bahwa media sosial berbagi foto ini juga bisa digunakan untuk mempromosikan bisnis. Saya menjelaskan dengan akun bisnis Instagram kita dapat dengan mudah menjangkau calon konsumen bisnis. Instagram bisnis memiliki beberapa fitur yang tidak dimiliki akun Instagram pribadi. Karena pada dasarnya Instagram bisnis dibuat untuk keperluan bisnis. Untuk pembuatan akunnya sendiri perbedaan dengan

Fitur ini menunjukkan aktivitas dan keterlibatan calon konsumen pada postingan dan story. Di sini kita bisa melihat postingan dan story diurutkan berdasarkan jangkauan, tayangan, keterlibatan, penyuka, pengikut, komentar, simpan, dan kunjungan profil. Ini adalah informasi penting untuk melihat postingan seperti apa yang membuat calon konsumen tertarik. Selanjutnya fitur ini juga bisa menunjukkan tindakan yang diambil pada profil selama seminggu terakhir. Seperti kunjungan profil berapa banyak akun yang telah dicapai dan jumlah tayangan (berapa kali postingan yang dilihat, dan jumlah klik pada tautan yang kita cantumkan di bio tadi selama seminggu terakhir. Fitur ini juga menunjukkan informasi demografis tentang pengikut kita.

Pada Minggu terakhir pelaksanaan kegiatan KKN ini, tanggal 6 dan 7 September 2020 saya memberikan beberapa tips untuk menjalankan bisnis seperti posting foto yang konsisten, posting video yang kreatif dan menarik untuk mempromosikan produk, menggunakan caption yang menarik, menggunakan hastag yang relevan, memposting testimoni untuk meyakinkan calon konsumen yang belum pernah menggunakan produk kita.

Dengan adanya program KKN yang saya laksanakan ini, para pemuda tetangga saya jadi tahu ternyata kardus yang biasanya menjadi sampah bisa dimanfaatkan menjadi perabotan rumah tangga serta dengan menjualnya secara online dapat memberi keuntungan.

Dalam waktu pelaksanaan KKN yang dibatasi selama 2 bulan ini, menurut saya belum cukup untuk memaparkan berbagai cara yang bisa dilakukan untuk mengembangkan produk ini. Selama dua bulan pelaksanaan kegiatan KKN ini hanya cukup untuk membuat produk dan baru memulai menjualnya di sosial media. Masih banyak hal yang perlu dikembangkan lagi seperti pengemasan produk, pembuatan brand, pencatatan kas, dsb. Selanjutnya, saya pribadi akan tetap berusaha menjalin hubungan dengan para pemuda tetangga saya ini untuk membahas berbagai cara untuk mengembangkan peluang usaha ini diluar

berakhir saya berniat untuk terus melanjutkan dan mengembangkan peluang usaha ini. Sehingga saya beserta para pemuda tetangga saya memiliki penghasilan yang mampu memenuhi kebutuhan di masa pandemi ini.

### **3.14 Kuliah Kerja Nyata Tangguh ku di kala Bencana Pandemic Virus di Negeriku**

**Oleh : M. Istiyo Budi**

Dengan adanya wabah virus covid-19 yang menyebabkan penyakit corona yang melanda negara Indonesia sejak awal tahun 2020 ini. Dengan berbahayanya virus tersebut mengakibatkan Banyak perubahan salah satunya di sektor pendidikan. Akibat COVID-19 perkuliahan maupun pendidikan yang lainnya berubah yang mana tadinya berbasis offline menjadi online. Dampak tersebut banyak menimbulkan konflik salah satunya mereka yang ber ekonomi pas-pas an menjadi agak kesulitan karena dengan adanya Pendidikan online banyak menguras kuota internet, di sisi lain banyak orang tua maupun murid yang kurang paham dengan media pembelajaran online sekarang ini. Dengan adanya musim pademi seperti ini mengakibat KKN di universitas Muhammadiyah sidoarjo mengalami perubahan, terutama pada KKN Kerja yang saya ikuti kali ini. Tidak seperti KKN Non Kerja tahun 2020 yang masih berbasis desa mitra seperti tahun – tahun yang lalu, KKN Kerja kami kini dilaksanakan dalam kurun waktu 2 bulan dimana setiap minggunya 2 kali pertemuan yang dilakukan secara individu. Sistem berbeda dan baru ini tentu membawa kekhawatiran sendiri kepada para mahasiswa yang mengikutinya, tak terkecuali saya. Walaupun dengan adanya wabah dan system baru tersebut tidak menghalangi kita untuk melaksanakan kegiatan KKN dengan tetap berkelompok namun dilaksanakan secara individu ini merupakan kebijakan yang diambil oleh Universitas demi meminimalisir penyebaran COVID-19 yang sedang mewabah, karenanya KKN dilakukan oleh mahasiswa dilingkungan desa masing – masing.

Dengan adanya penerapan sistem KKN tersebut akhirnya saya melakukan survey kepada tetangga saya yang terdekat untuk melakukan sosialisai kegiatan KKN dengan menggunakan atau mentaati protokol Kesehatan yang di terapkan oleh pemerintah tepatnya di Rt/Rw 01/01

menanyakan kepada target sasaran saya apakah ada kendala dalam penerapan pembelajaran online atau daring ini? Kemudian target sasaran saya mengemukakan bahwa dia kesulitan dalam pembelajaran online atau daring, seperti contoh dia belum bisa membuat akun pada zoom dan meet, cara join di zoom ataupun meet, pengiriman tugas, di tambah dia sudah kelas 3 smp,yang tahun depan akan masuk ke tingkat sma/smk sederajat, dimana saya terkejut dia menyampaikan bahwa dalam smp kali ini(kurikulum saat ini) tidak ada mata pelajaran komputer seperti kurikulum/ tahun ajaran saya dulu saat smp. Menurut orang tua target saya, belajar computer sangat penting terutama pada dasar seperti penggunaan Microsoft office, di tambah lagi semangat belajar dan rasa ingin tahu dari target saran saya untuk di ajari menggunakan Microsoft office. Dengan adanya keluhan dan permintaan dari target saya , maka akhirnya saya menawarkan program KKN saya diantaranya pembelajaran pembuatan akun google meet, zoom, penginstalan micosoft office,dan penggunaan dasar pada Microsoft office seperti word, exel, dan power point. KKN di desa sendiri memanglah terlihat mudah. Kita memang sudah akrab dengan daerah tersebut, dan sudah mengenal warga – warga sekitar dengan akrab. Namun di sisi lain tentunya masih ada rasa canggung saat melaksanakan KKN di daerah tempat tinggal sendiri. Terkadang rasa canggung atsu grogi dapat saya rasakan sekilas saat melakukan kegiatan. Namun kegiatan ini harus saya lakukan dengan sebaik – baiknya. Dengan meminta arahan dan bimbingan dari dosen pembimbing lapangan(DPL) saya mengemukakan program kerja kuliah nyata saya, dan alhaamdulillah dosen pembimbing lapangan kelompok kuliah kerja nyata saya menyetujuiya..

Waktu yang di tunngu telah tiba dimana awal kkn di mulai. Kita menjalankan program kegiatan kita sesuai dengan matriks yang di kirimkan kepada dosen pembimbing lapangan kita.kemudian saya dan teman-teman melakukan perancangan kegiatan KKN yang akan dilakukan selama 2 bulan kedepan dan membagi luaran apa saja yang

prokol Kesehatan covid-19, menjelaskan secara terperinci program atau kegiatan saya selama 2 bulan ke depan, dan respon dari target sasaran saya sangat antusias dan baik.

Pada minggu ke-2 , saya memulai program saya yakni membuat akun google, zoom, di sini mulai terjadi ada kendala di mana target sasaran saya masih merasa bingung ,karena banyaknya step by step yang harus dilakukan dalam pembuatan akun google maupun zoom, meskipun lama tetapi pasti, akhirnya target sasaran bisa membuatnya. Ke esokan harinya aku ajarkan cara membuat forum di google meet, zoom, dan cara menampilkan media pembelajaran yang dilakukan berupa power point dan video kedalam forum google meet.

Pada minggu ke-3, target sasaran saya minta pengulangan lagi dalam pembuatan akun google dan zoom , karena minggu kemarin masih merasa bingung dan kurang mengerti (anak zaman sekarang, kemarin di tanya sudah mengerti dan paham? Jawabannya paham, eh ternyata belum paham) akhirnya saya ajari mengulas Kembali cara pembuatannya dengan pelan-pelan, menanyai dalam setiap stepnya apakah sudah paham, Ketika sudah benar-benar bisa, baru saya lanjutkan stepnya berikutnya, begitu terus sampai selesai. Pada keesokan harinya target sasaran saya, saya suruh untuk mengulas atau mengulangi Kembali step by step pertemuan sebelum-sebelumnya, untuk memastikan dia benar-sudah bisa atau belum, dan alhamdulillah sudah bisa.

Pada minggu ke-4, saya melanjutkan program saya yakni penginstalan office pada laptop target sasaran saya, karena di laptop target sasaran saya officenya menggunakan office 2019, dan office tersebut memang ada activation nya, sehingga jika tidak aktivasi maka office terebut akan expired atau kadaluarsa atau akan muncul tulisan product activation failed/ change product key, dan saya memiliki file program office plus dengan crack nya untuk aktivasi, di situ saya memulai mengajari cara penginstalannya dengan perlahan step by step pada laptopnya samapai selesai. Ke esokan harinya saya memulai

menjelaskan bahwa terdapat beragam bagian dalam Microsoft Excel salah satunya yang bernama row dan column. Row dalam bahasa Indonesia berarti baris, adalah bagian yang melintang horizontal ke samping dan ditandai dengan angka 1, 2, 3, 4, 5, 6. Kemudian column atau kolom merupakan bagian dari worksheet yang melintang vertikal ditandai dengan huruf A, B, C, sampai XFD. Istilah lainnya yakni Worksheet. Ini merupakan lembaran kerja dari keseluruhan proyek dalam Microsoft Excel yang tersedia. Ada juga istilah cell atau sel yang ditandai oleh pertemuan garis antara row dan column. Sebuah cell pada Microsoft Excel biasanya diberi nama atau alamat sesuai dengan nama pertemuan column dan row. Sebagai contoh, titik pertemuan berada di column huruf A dan row nomor 5, maka itu akan dinamakan sel A5. Cara menggabungkan dua kolom menjadi satu, cara mengubah model dan ukuran font, di lanjutkan membuat data, kemudian ke tahap selanjutnya yakni cara menjumlahkan, mengurangi, mengkalikan, membagi data, penggunaan rumus dasar seperti sum, average, min, max, count, large. Cara menyimpan file dengan memberi nama file tersebut sesuai dengan yang kita mau.

Pada minggu ke-5 aku mulai mengajarkan Microsoft word pada target sasaran saya, dengan memulai membuka halaman baru pada ms. Word, mengatur jarak spasi, cara memilih teks, meng copy paste teks, meng cut dan paste teks, menata teks rata kanan, rata kiri, rata tengah, rata kanan kiri, menarik dan melepas teks ( drag and drop), mengganti jenis font, mengganti ukuran font, memasukkan gambar, mengganti jenis wrap teks, memri header ataupun footer, memasukkan symbol dan equation, membuat table sederhana, mengatur margin, mengubah ukuran kertas, membuat page border, mengatur orientasi kertas, mencetak font atau teks menjadi tebal, miring, dan bergaris bawah, mengubah warna pad font, cara memberi multilevel list, belajar shortcut Microsoft word seperti membuka dokumen menggunakan ctrl+O, menyimpan ctrl+S, menutup ctrl+W, memotong ctrl+X, menyalin ctrl+C, tempel ctrl+V,

memulai membuka halaman baru, membuat slide, menambahkan slide, menghapus slide, memberikan transisi, menambahkan shape, memberikan animasi, menampilkan slide untuk presentasi, dan menyimpan file.

Di pekan selanjutnya dan seterusnya aku terus memantau target sasaran saya ketika melakukan pembelajaran online dan memberi tugas untuk seputar MS. Office agar semakin terbiasa dan mengingatnya, beliau sudah mulai lihai dalam pelaksanaan pembelajaran online ini meskipun terkadang ada sedikit kendala, mulai dari sinyal, anak yang rewel, dan lainnya. Setelah program kerjaku selesai, sembari mengerjakan laporan dan luaran KKN, aku tetap memantau dan sesekali kalau beliau menemui kendala aku pun mencoba mencarikan solusinya.

Demikian sedikit gambaran pelaksanaan KKN saya. Walaupun di kala pandemic seperti ini, dengan memakai system KKN yang baru yang bernama KKN Tangguh bencana ini, tetapi alhamdulillah masih dapat menyelesaikannya dengan baik. Kesan dari target juga positif dan semoga ilmu yang dibagikan, baik dari program kerja saya dan diluar program kerja saya dapat bermanfaat, dapat menambah ilmu, wawasan terhadap target sasaran saya. Dan semoga pandemic ini cepat berlalu agar semuanya dapat berjalan normal Kembali.

### **3.15. Belajar sambil bermain**

**Oleh : Fadia Rozika Aitama**

Selama ini kegiatan belajar hanya menggunakan media bertatap langsung, datang ke sekolah mengerjakan tugas menjalankan praktek secara langsung, Namun pada bulan maret ini Indonesia telah diserang virus covid 19 atau corona, Virus ini berasal dari China kemudian menyebar dibenrbagai negara termasuk indonesia. Karena dengan adanya virus ini maka kegiatan belajar mengajar diindonesia yang biasanya menggunakan cara secara tatap langsung namun karna virus ini berada diindonesia maka kegiatan belajar mengajar menggunakan

Pembatasan interaksi sosial masyarakat dapat menghambat laju pertumbuhan dan kemajuan dalam berbagai bidang kehidupan, namun tidak ada pilihan lain, karena cara ini adalah yang paling efektif.

Kebijakan social distancing berakibat fatal terhadap roda kehidupan manusia, masalah ekonomi yang paling terasa dampaknya, karena hal ini menyentuh berbagai lapisan masyarakat, tersendatnya laju ekonomi mengakibatkan tertutupnya kebutuhan primer manusia untuk memenuhinya, karena negara akan sangat terbebani kalau harus menanggung segala kebutuhan pokok setiap penduduknya.

Tak terkecuali bidang pendidikan ikut juga terdampak kebijakan ini. Keputusan pemerintah yang mendadak dengan meliburkan atau memindahkan proses pembelajaran dari sekolah/madrasah menjadi di rumah, membuat keliptungan banyak pihak.

Ketidaksiapan stakeholder sekolah/madrasah melaksanakan pembelajaran daring menjadi faktor utama kekacauan ini, walaupun sebenarnya pemerintah memberikan alternatif solusi dalam memberikan penilaian terhadap siswa sebagai syarat kenaikan atau kelulusan dari lembaga pendidikan disaat situasi darurat seperti saat ini.

Peralihan cara pembelajaran ini memaksa berbagai pihak untuk mengikuti alur yang sekiranya bisa ditempuh agar pembelajaran dapat berlangsung, dan yang menjadi pilihan adalah dengan pemanfaatan teknologi sebagai media pembelajaran daring. Penggunaan teknologi ini juga sebenarnya bukan tanpa masalah, banyak faktor yang menghambat terlaksananya efektivitas pembelajaran daring ini antara lain:

### **1. Penguasaan teknologi yang masih rendah.**

Harus diakui bahwa tidak semua guru melek teknologi terutama guru generasi X (lahir tahun 1980 ke bawah) yang pada masa mereka penggunaan teknologi belum begitu masif.

Sebenarnya mereka bukan tidak bisa kalau mau belajar, pasti mampu karena prinsipnya guru adalah manusia pemelajar yang harus selalu siap

terbiasa menggunakan teknologi dalam kehidupan sehari-harinya. Di sekolah pun mereka harus rebutan dalam menggunakan perangkat teknologi pendukung pembelajaran karena keterbatasan sarana yang dimiliki oleh sekolah/madrasah bahkan mungkin mereka tidak dikenalkan teknologi dalam pembelajaran.

## **2. Keterbatasan sarana dan prasarana**

Kepemilikan perangkat pendukung teknologi juga menjadi masalah tersendiri. Bukan rahasia umum bahwa kesejahteraan guru masih sangat rendah, jadi jangankan untuk memenuhi hal-hal tersebut, untuk memenuhi kebutuhan pokok keluarganya saja masih banyak guru yang kesulitan.

Hal yang sama pun terjadi pada siswa, karena tidak semua orangtua mereka mampu memberikan fasilitas teknologi kepada anak-anaknya. Bahkan kalau pun mereka punya fasilitas namun tidak digunakan untuk media pendukung pembelajaran, karena ketidaktahuan orang tua dalam membimbing anaknya untuk pemanfaatan teknologi dalam pembelajaran.

## **3. Jaringan internet**

Pembelajaran daring tidak bisa lepas dari penggunaan jaringan internet. Tidak semua sekolah/madrasah sudah terkoneksi ke internet sehingga guru-gurunya pun dalam keseharian belum terbiasa dalam memanfaatkannya. Kalaupun ada yang menggunakan jaringan seluler terkadang jaringan yang tidak stabil karena letak geografis yang masih jauh dari jangkauan sinyal seluler.

## **4. Biaya**

Jaringan internet yang sangat dibutuhkan dalam pembelajaran daring menjadi masalah tersendiri bagi guru dan siswa. Kuota yang dibeli untuk kebutuhan internet menjadi melonjak dan banyak diantara guru juga orang tua siswa yang tidak siap untuk menambah anggaran dalam menyediakan jaringan internet.

Dalam Kegiatan KKN saya kali ini saya mendampingi Salah satu Guru

menggumpulkan tugas hanya melalui whats app menggumpulkan satusatu, kali ini saya memberitau dengan adanya aplikasi Google clasroom, menggumpulkan tugas hanya langsung pda aplikasi tersebut tanpa harus menggumpulkan via Whats App, Kemudian agar tidak jenuh dalam pembelajaran saya memberitahu dengan aplikasi Quizii yaitu belajar dan bermain, Dalam aplikasi ini banyak sekali game yang menyenangkan jadi tidak jenuh dalam pembelajaran dirumah.

### **3.16 Menyiapkan Diri Membantu Ketahanan Pangan Keluarga di Kondisi Pandemi Melalui Hidroponik**

**Oleh : Mohammad Bakhtiar Astari**

KKN merupakan bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh mahasiswa dengan pendekatan lintas keilmuan dan sektoral pada waktu dan pada daerah tertentu. Adanya KKN-T ini merupakan sebuah momen yang tepat untuk saya sebagai mahasiswa, khususnya dalam bidang keilmuan teknologi pangan, untuk mengabdikan segala yang saya miliki berupa teori-teori atau ilmu-ilmu tentang teknologi pangan untuk masyarakat disekitar saya, dalam hal ini saya harus menyesuaikan kebutuhan dan permasalahan yang terjadi di masyarakat.

Sejak tahun-tahun kemarin, Universitas Muhammadiyah Sidoarjo melakukan kegiatan KKN pada sejumlah desa yang ada di Sidoarjo dan sekitarnya. Namun tahun ini berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya, dimana dalam KKN tahun ini bertepatan dengan pandemi covid 19, maka KKN ini diberi nama KKN-T UMSIDA atau kuliah kerja nyata tangguh yang merupakan trobosan baru yang sebelumnya tidak terfikirkan dengan pendekatan keilmuan multi disiplin, dari itu saya melihat KKN-T ini mempunyai design sangat fleksibel, ringan, murah, dan aman bagi seluruh orang yang terlibat dalam pelaksanaannya. Mulai dari program kerja yang telah di sediakan dengan menyesuaikan kondisi pandemi, tidak adanya basis mitra dengan desa, aturan-aturan mengenai

dalam pengurusan administrasi, dll. Salah satu program kerja yang saya pilih dari KKN-T ini adalah pendampingan swasembada pangan dan pengelolaan limbah rumah tangga.

Kuliah Kerja Nyata (KKN-Tanggung) tahun ini diselenggarakan selama 2 bulan setiap Sabtu dan Minggu yang berlokasi di daerah masing-masing tempat tinggal para mahasiswa, ribuan mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo dilepas ke masyarakat dengan beberapa kuliah pembekalan sebelumnya, saya seorang mahasiswa Teknologi Pangan angkatan 2017. Lokasi KKN-T saya di Desa Sidomulyo, Rt.03/Rw.08 Kecamatan Semen Kabupaten Kediri. Sebelum keberangkatan yang dijadwalkan Tanggal 5 Agustus 2020, kami seluruh anggota KKN satu kelompok yang berjumlah 16 orang mengikuti pembekalan bersama DPL yaitu Ibu Ima Faizah pada tanggal 18 Juli 2020.

Pembekalan KKN-T ini membahas tentang program kerja, tata cara pelaksanaan, lokasi dll, sekaligus perkenalan dengan seluruh anggota kelompok yang berasal dari fakultas dan jurusan yang berbeda. Saat pembekalan saya sudah mengenal beberapa orang melalui media sosial seperti Instagram, kami membentuk grup via WhatsApp kelompok dan berkenalan sebelum perkenalan resmi saat pembekalan.

Dari awal saya merasa antusias terhadap KKN ini karena sudah mendengar beberapa cerita dari senior tentang KKN di tahun mereka yang menyenangkan. Saya membayangkan hidup selama 2 bulan setiap Sabtu dan Minggu bersama orang yang baru dikenal dan belum mengenal sifat mereka secara mendalam serta harus berinteraksi dan mengadakan program kerja ke masyarakat yang notabennya belum diketahui adat budaya setempat. Hal ini menarik perhatian saya karena saya dapat mempelajari sifat dan karakteristik dari teman-teman yang tidak sefakultas dengan saya karena selama ini saya setiap hari berinteraksi dengan teman-teman sefakultas yang memiliki pemikiran dan sifat yang sama.

bagaimana lokasi KKN, meminta izin, berkenalan dengan sasaran, mencari data awal untuk menentukan program kerja yang tepat sehingga tercapai tujuan dari KKN Tangguh ini.

Kami diberikan tugas oleh DPL untuk membuat buku panduan berisi penjabaran mengenai program utama yang sudah dicantumkan di dalam rencana kerja. Program utama yang saya ajukan adalah pendampingan swasembada pangan dan pengolahan limbah rumah tangga. saya mengharapkan program utama tersebut dapat bermanfaat bagi target sasaran dan masyarakat sekitar.

Pada KKNT ini mempunyai 4 jenis program yaitu yang pertama sosialisai dan penyuluhan dalam rangka pemahaman materi tertentu, kedua pendampingan pendidikan, pendampingan UMKM, dan yang terakhir pendampingan swasembada pangan dan pengolahan limbah rumah tangga. Dalam pelaksanaannya juga diatur mengenai jumlah maksimal orang pada setiap pelaksanaan KKN-T yaitu 4 orang, dengan waktu yang dibatasi hanya 120 menit per kegiatan. Dari segala penjelasan diatas, dapatlah saya memilih salah satu lokasi untuk pelaksanaan program yang cocok dengan yang ada dilingkungan saya, yaitu pendampingan swasembada pangan dan pengolahan limbah rumah tangga pada salah satu waga Desa Sidomulyo Kecamatan Semen Kabupaten Kediri yang bernama Bapak YUDI/Bapak RT . Alasan dipilihnya Bapak RT ini karena lokasi yang sangat dekat dengan saya karena setelah saya ajarkan supaya bias disampaikan ke semua warga disekitar, sehingga memudahkan saya dalam berkomunikasi dan menjalankan pogra kerja yang akan saya ajukan. Bapak RT merupakan seorang petani dan membuka bengkel sepeda motor yang kesehariannya bertani di sawah dan mencari rumput serta bila bengkel rame beliau memprioritaskan bengkelnya tersebut . Dari wawancara singkat saya saat pertama kali melakukan sosialisai KKN, Bapak RT belum mengerti akan pogram kerja yang akan saya ajukan yaitu tentang usaha tani budidaya hidroponik, pengetahuan tentang penyimpanan bahan pangan dan

Pertama kali saya melakukan kegiatan KKN-T ini, saya mensosialisasikan program kerja saya yaitu tentang swasembada pangan dan pengelolaan limbah rumah tangga, dimana program utama yaitu pelatihan tentang usaha tani budidaya hidroponik, pendampingan pemanfaatan lahan untuk usaha tani budidaya hidroponik dengan memanfaatkan limbah rumah tangga. Alasan dipilihnya program ini karena target sasaran saya bapak RT belum mengerti tentang usaha tani budidaya hidroponik dan adanya lahan kosong disekitar rumah yang bisa dimanfaatkan untuk budidaya hidroponik sehingga nantinya diharapkan program kerja ini mempunyai manfaat untuk meningkatkan swasembada pangan dan bisa menjadi usaha sampingan bapak RT dan bias disampaikan ke warga sekitar kedepannya.

Setelah mengetahui tentang dasar budidaya hidroponik, selanjutnya saya melakukan pendampingan kepada bapak RT dalam pembuatan instalasi hidroponik serta proses pembibitan dan sampai panen, dimana dalam pembuatan instalasi hidroponik ini membutuhkan waktu yang cukup lama, dimulai dari pembelian alat-alat perlengkapan hidroponik, perancangan instalasi hingga sampai pendampingan dalam penyemaian benih tanaman.

# KESAN MASYARAKAT TERHADAP KKN UMSIDA

## 4

### 4.1. Kesan dari sasaran target KKN Desa Karangrejo Kec. Gempol Kab. Pasuruan Oleh : Ibu Wiwit (sasaran target KKN Desa Karangrejo)



Dalam kegiatan KKN-TANGGUH Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang disambut dan diterima dengan baik oleh Ibu Wiwit. Dan selama kurang lebih waktu 2 bulan kegiatan KKN ini program kerja saya sangat bermanfaat bagi Ibu Wiwit di keadaan saat ini, untuk bisa meningkatkan perekonomian di masa pandemi. Dalam program kerja ini saya membidik di UMKM dan membantu

salah satu masyarakat mengembangkan UMKM nya dimasa pandemi saat ini agar tetap berjalan walaupun dalam keadaan seperti ini. Karena dengan adanya pandemic ini sangat berpengaruh besar pada penjualan di UMKM yang masih menggunkan penjualan secara manual atau *offline*. Kegiatan KKN ini memberikan arahan yang benar bagaimana cara memanfaatkan digital marketing / melalui dunia online (social media). Dengan ini Ibu Wiwit merasa terbantu agar lebih giat dalam melakukan penjualan via *online*. Menurut Ibu Wiwit, kegiatan KKN ini dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan keinginan mahasiswa dan Ibu Wiwit. Pesan yang saya sampaikan kepada pemilik UMKM seharusnya setelah pembelajaran UMKM online di KKN ini pemilik UMKM seharusnya lebih mempunyai sikap yang lebih memperhatikan keadaan pasar online agar tetap terlihat maksimal dan tidak gagal dalam penjualan

catering lewat online ini, sehingga pendapatan tetap maksimal dan bisa bermanfaat untuk orang disekitar target yang mempunyai UMKM.

Selanjutnya, Ibu Wiwit juga ingin menyampaikan ini kepada KKN-TANGGUH Universitas Muhammadiyah Sidoarjo agar ilmu ini bisa dimanfaatkan untuk semua orang. Mungkin hanya itu yang bisa Ibu Wiwit sampaikan kepada KKN-TANGGUH Universitas Muhammadiyah Sidoarjo semoga kesuksesan selalu menyertai kalian semua. Yang terakhir tak lupa pula Ibu Wiwit mengucapkan banyak-banyak terima kasih kepada pihak kampus yang sudah mengadakan kegiatan KKN-Tanggung ini. Dan terima kasih juga untuk mahasiswa KKN-Tanggung yang sudah memberikan ilmunya kepada Ibu Wiwit untuk bisa lebih baik lagi dalam melaksanakan UMKM sekarang dan seterusnya.

#### **4.2. Kesan dari sasaran target KKN Desa Durung Bedug Kec. Candi Kab. Sidoarjo**

**Oleh : Bpk. Hasan (sasaran target KKN Desa Durung Bedug)**

Dengan adanya kegiatan KKN Tangguh UMSIDA yang disambut dan diterima dengan baik oleh Bpk. Hasan KKN. Dan selama kurun waktu 2 bulan kegiatan KKN ini program kerjanya sangat bermanfaat bagi Bpk. Hasan untuk bisa meningkatkan perekonomian di masa pandemi seperti saat ini. Dalam program kerja yang dilaksanakan seperti membantu UMKM tetap berjalan walaupun dalam masa pandemi. Karena dengan adanya pandemi sangat berpengaruh pada penjualan di UMKM yang masih menggunakan penjualan secara manual atau offline.



Kegiatan KKN ini mengajarkan bagaimana cara menggunakan

online. Menurut Bpk. Hasan, kegiatan KKN ini dapat berjalan dengan lancar sesuai dengan keinginan mahasiswa dan sasaran KKN. Disini kami sama-sama belajar dan mengembangkan ilmu dunia digital marketing ke masyarakat.

Namun dibalik semua itu, Bpk. Hasan juga ingin menyampaikan kepada KKN Tangguh UMSIDA agar ilmu ini bisa dimanfaatkan untuk semua orang. Mungkin hanya itu yang bisa bpk. Hasan sampaikan kepada KKN Tangguh UMSIDA semoga kesuksesan selalu menyertai kalian semua. Dan tak lupa bpk. Hasan mengucapkan banyak-banyak terima kasih kepada pihak kampus yang sudah mengadakan kegiatan KKN Tangguh ini. Dan terima kasih juga untuk mahasiswa KKN Tangguh yang sudah memberikan ilmu nya kepada bpk. Hasan untuk bisa lebih baik lagi dalam melaksanakan UMKM.

### **4.3. Kesan Masyarakat RT 2 RW 9 (Target Sasaran)**

**Oleh : Landra Eka Putri Risvalia**

Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA yang di sambut oleh masyarakat desa Sumorame pada umumnya. Dan selama kurang lebih 2 bulan lamanya KKN Tangguh UMSIDA di Sumorame dengan program kerja yang sangat membantu masyarakat yang khususnya dalam bidang pendidikan dan itu sangat membantu masyarakat dalam memajukan pendidikan di masa pandemi covid-19 ini. Anak-anak yang sangat antusias dengan pembelajaran yang dilakukan oleh rekan KKN Tangguh UMSIDA membuat masyarakat yang lain dapat bersemangat untuk mengikuti acara. Namun disisi lain, kami juga sebagai masyarakat meminta maaf jika ada kesalahan dan kekurangan yang ada. Kami juga sangat berterimakasih atas kedatangan KKN Tangguh



**Rt/Rw01/01, Dsn.Sukorejo, Ds.Sukorejo, Kec.Perak, Kab. Jombang**

Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA yang di sambut oleh masyarakat Desa Sukorejo, Perak, Jombang . Dan selama kurang lebih 2 bulan lamanya KKN Tangguh UMSIDA di Sukorejo dengan program kerja yang sangat membantu masyarakat khususnya dalam bidang pendidikan dan itu betul-betul sangat membantu pemerintah dan masyarakat pada umumnya dalam kelancaran pembelajaran yang dilakukan secara daring/online di masa pandemi covid-19 ini. Saya sangat antusias dan senang sekali telah didampingi oleh rekan KKN Tangguh UMSIDA dalam pelaksanaan pembelajaran daring/online, ehingga saya dapat memahami betul cara pembelajaran daring/online yang selalu digunakan selama pembelajaran, di tambah lagi dengan adanya pembelajaran mengenai program computer, tidak hanya penginstalannya melainkan menjalankan program tersebut, ya walaupun itu dasar-dasarnya tapi itu bagi saya sangat berharga karena di smp ini tidak ada pelajaran computer. Program tersebut adalah microsoft office yang mana setelah ini saya melanjutkan ke tingkat SMA/SMK yang akan sangat berguna untuk ke depannya.

**4.5 Kesan Masyarakat RT 45 RW 15 (Target Sasaran)**

**Oleh : Amira Putri Basyasyah**

kedatangan KKN Tangguh UMSIDA yang di sambut oleh masyarakat Desa Pabean pada umumnya. Dan selama kurang lebih 2 bulan lamanya KKN Tangguh UMSIDA di Pabean dengan program kerja yang sangat membantu masyarakat khususnya dalam bidang pendidikan dan itu betul-betul sangat membantu pemerintah dan masyarakat pada



pandemi covid-19 ini. Saya sangat antusias dan senang sekali telah didampingi oleh rekan KKN Tangguh UMSIDA dalam pelaksanaan pembelajaran daring/online, sehingga saya dapat memahami betul cara penggunaan beberapa aplikasi pembelajaran daring/online yang selalu digunakan selama pembelajaran. Namun disisi lain, saya sebagai masyarakat meminta maaf apabila ada kesalahan dan kekurangan yang ada. Saya juga sangat berterima kasih atas kedatangan KKN Tangguh UMSIDA dan ilmu yang telah diberikan kepada saya salah satu dari masyarakat di desa ini.

#### **4.6 Ibu SITI CHOTIJAH** **Dusun Gondanglegi RT 04 RW 11**



Pada saat kondisi seperti ini, saya sangat bersyukur dengan program KKN Tangguh yang dilaksanakan oleh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Karena mahasiswa terutama diri saya pribadi bisa membantu berbagai aspek kehidupan masyarakat yang terkena dampak covid-19, semenjak wabah ini datang di Indonesia, banyak sekali usahawan yang bangkrut dan buruh pabrik banyak yang di PHK karena otomatis perusahaan tidak bisa impor ke luar Negeri, dan mereka yang memiliki bisnis harus berfikir lebih untuk berusaha maksimal menjaga kestabilan ekonomi yang selama ini mereka jalankan. Saya yang awalnya hanya menjual hasil telur bebek mentahan di dusun gondanglegi merasa dibantu oleh Mbak Ruroh selaku mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang mengajukan KKN dengan program “Pendampingan Pembuatan Telur Asin Rasa Bawang dan Cara Memasarkan Melalui Aplikasi Whatsapp”.

ucapkan terimakasih pada Mbak Ruroh dan seluruh mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang sudah membantu kami selaku pemilik bisnis di Dusun Gondanglegi yang mengalami kesulitan ekonomi karena during pandemic Covid-19. Mohon maaf jika selama kegiatan KKN berlangsung, saya melakukan kesalahan yang mungkin menyinggung perasaan dan kurang enak di hati. Lancar dan sukses kedepannya.

#### **4.7 Wiwik Erna**

##### **Desa. Kedensari RT. 05 RW. 002 Tanggulangin - Sidoarjo**

Saya sebagai pemilik usaha yang terdampak dengan adanya pandemi ini



sangat terbantu dengan adanya kegiatan KKN dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo ini. Karena dengan bantuan menginovasi produk saya dan juga memberi pengetahuan saya dan karyawan tentang fashion terkini merasa sangat terbantu.

Tidak hanya diberi tahu tapi juga dituntun bagaimana pasar atau target tersampaikan. Semoga inovasi ini dapat saya terapkan di usaha saya kedepannya. Selain sangat terbantu dengan adanya inovasi ini, saya juga senang karena respon konsumen sangat baik terhadap inovasi yang dilakukan perusahaan kami. Penjualan juga meningkat dari keterpurukan pandemi ini. Saya hampir saja melakukan PHK masal terhadap karyawan saya, namun dengan adanya bantuan ini saya tidak jadi melakukannya. Malah kami saling bekerjasama dengan baik untuk kedepannya. Terima kasih kepada Debby Octavianto yang sudah membantu kami, dan terima kasih juga kepada Universitas Muhammadiyah Sidoarjo sudah

#### **4.8 Kesan Masyarakat RT 03 RW 03 (Target Sasaran)**

**Oleh : Dwi Ratna Unzilla**

Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA di sambut dengan baik oleh masyarakat Desa Gedangrowo pada umumnya. Dan selama kurang lebih 2 bulan lamanya KKN Tangguh UMSIDA di Gedangrowo dengan program kerja yang membantu masyarakat khususnya dalam bidang UMKM dengan membantu masyarakat untuk mendapatkan pendapatan sebagai alternatif di masa pandemi covid-19 ini. Saya sebelumnya



bekerja di pabrik hingga akhir Maret tahun 2020. Namun karena pandemi covid-19 ini membuat saya kesulitan untuk mencari pekerjaan lagi. Sehingga saya sangat antusias dan senang sekali telah didampingi oleh rekan KKN Tangguh UMSIDA dalam pelaksanaan pelatihan pembuatan produk ini sehingga saya dapat memahami betul cara memanfaatkan kardus menjadi berbagai produk rumah tangga serta menjualnya secara online. Saya sangat berterima kasih atas kedatangan KKN Tangguh UMSIDA dan ilmu yang telah diberikan kepada saya salah satu dari masyarakat di desa ini.

#### **4.9 Kesan Pemilik Usaha Toko Frozenfood**

**Oleh : Bu Ida**



Dengan adanya program kegiatan KKN Tangguh UMSIDA 2020, Saya sangat berterima kasih kepada Mas Robby karena sudah membantu usaha toko frozenfood saya. Sebelumnya pembeli saya rata-rata hanya dari warga sekitaran rumah saya saja, namun pada saat di bantu oleh Mas Robby yang membuatkan akun sosial media untuk toko frozenfood saya, dan alhamdulillah adanya peningkatan pembeli yang datang bahkan yang di luar sidoarjo. Sebelumnya saya tidak pernah terfikirkan untuk berjualan secara online, dari dulu saya berjualan cukup seperti ini saja, namun ternyata zaman sudah berkembang dan alhamdulillah Mas Robby bersedia untuk membantu saya.

Awalnya saya mengalami keraguan apakah dengan berjualan menggunakan sosial media dapat bertambah penjualan saya, karena sebelumnya saya tidak memahami bagaimana cara kerjanya sosial media, namun ternyata memang ada dampak yang terasa ketika saya mulai belajar, ternyata di era digital sekarang semua bisa mudah jika kita mau belajar. Sekali lagi saya mengucapkan terimakasih kepada Mas Robby yang bersedia untuk meluangkan waktu untuk membantu saya dalam berjualan selama ini, dan juga dari pihak UMSIDA yang telah mengadakan kegiatan KKN Tangguh 2020 ini. Saya meminta maaf jika ada salah dari saya, dan saya juga meminta maaf jika saya butuh waktu lama ketika mempelajari aplikasi yang telah di ajarkan oleh Mas Robby. Sekali lagi saya mengucapkan terima kasih pada pihak UMSIDA yang telah mengadakan kegiatan yang bermanfaat di tengah pandemi ini, dan semoga pandemi ini segera berakhir dan semoga UMSIDA semakin sukses, Terima kasih.

#### **4.10 kesan Guru smp muhammadiyah 2 sidoarjo ( Target sasaran)**

**Ilfah Aguslina**



Kedatangan Mahasiswa KKN tangguh umsida membantu saya mempermudah untuk menjalankan aplikasi yang berbasis online ( Zoom) dan membuat pelajaran menjadi menyenangkan dengan menggunakan aplikasi quizzii bermain sambil belajar. Saya disini didampingi oleh rekan KKN Umsida sangat antusias dalam

menjalankan pembelajaran daring/online sehingga saya dapat memahami betul cara menggunakan aplikasi pembelajaran daring yang digunakan pembelajaran selama ini. Disisi lain saya berterimakasih atas bantuan yang telah diberikan dan saya meminta maaf apa bila ada kesalahan.

#### **4.11 Kesan Pesan oleh Nur Azizah**

**LKSA AISYIAH PUTRI SIDARJO**



Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA di sambut dengan baik oleh saudara-saudara yang ada di LKSA Aisyiah Sidoarjo. Dan selama kurang lebih 2 bulan lamanya KKN Tangguh UMSIDA dengan program kerja yang membantu kami dalam memproduksi dan juga memasarkan produk penjualan kami kepada masyarakat untuk mendapatkan pendapatan sebagai alternatif bagi kami di masa pandemi covid-19 ini. Pada masa pandemi ini kegiatan kami

ini. Sehingga saya sangat antusias dan senang sekali telah didampingi oleh rekan KKN Tangguh UMSIDA dalam pelaksanaan pembuatan produk ini sehingga saya dapat memahami betul bagaimana cara mengelola uang hasil penjualan kami, kami juga diajarkan bagaimana cara mempromosikan produk kami secara online. Saya selaku perwakilan dari saudara-saudara kami, mengucapkan terima kasih atas kedatangan KKN Tangguh UMSIDA dan ilmu yang telah diberikan kepada saya atau bahkan kami semua yang ada di LKSA ini.

#### **4.12 Kesan Pesan oleh Choirun Nisa' Dsn. Patar Lor RT.08/RW.02 Ds. Ngaresrejo Kec. Sukodono**



Asslamu'alaikum wr, wb, Alhamdulillah dengan adanya KKN umsida saya selaku pelajar yang sedang dalam pembelajaran secara daring mampu mendapatkan ilmu-ilmu baru dari kakak-kakak UMSIDA. Saya kok heran, biasanya kakak-kakak KKN yang datang ke desa saya itu berbondong-bondong, kok sekarang ada kakak tetangga saya yang datang mengaku sedang melakukan KKN? Ya, alhamdulillah dari penjelasan kakak ternyata tahun ini KKN dilaksanakan secara individu. Jadi kakak mahasiswa melakukan kegiatan KKN dirumahnya sendiri karena adanya pandemi virus corona. Saya rasa sedikit itu saja kesan pesan dari saya, semoga sukses, dan semoga pandemi virus corona segera berakhir. Agar dilain waktu ada kakak-kakak KKN lagi yang datang ke desa saya barengan, gak sendiri-sendiri lagi.

Pada saat kondisi seperti ini, saya sangat bersyukur dengan program KKN Tangguh yang dilaksanakan oleh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Karena mahasiswa dapat membantu berbagai aspek kehidupan



masyarakat yang terkena dampak covid-19, karena seperti yang saya tahu semenjak wabah ini datang di Indonesia, banyak sekali usahawan yang bangkrut, semua karyawan kena PHK, dan mereka yang memiliki bisnis harus putar otak untuk berusaha maksimal menjaga kestabilan ekonomi perusahaan mereka.

Saya yang juga merupakan pemiliki usaha UMKM di kawasan Sidoarjo dengan membuka lapak penjual pakaian merasa senang dan betul-betul merasa dibantu oleh mas Hafid selaku mahasiswa UMSIDA yang mengajukan KKN untuk program “Pendampingan UMKM di lingkungan RT Menuju layanan Customer online atau Digital marketing”.

Banyak sekali informasi yang dia bagikan mengenai pemasaran secara online yang dapat saya lakukan untuk memajukan dan memperlancar usaha saya di ruang lingkup yang sangat luas. Banyak customer baru yang menghubungi saya secara online untuk membeli produk yang saya jual. Sekali lagi saya ucapkan terimakasih pada mas Hafid dan seluruh mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang memprioritaskan kami selaku pemilik UMKM di Sidoarjo yang mengalami kesulitan ekonomi karena pandemic Covid-19.

Mohon maaf jika selama kegiatan KKN berlangsung, saya melakukan kesalahan yang mungkin menyinggung perasaan dan kurang enak di hati. Lancar dan sukses kedepannya.



Pada saat kondisi seperti ini, saya sangat bersyukur dengan program KKN Tangguh yang dilaksanakan oleh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Karena mahasiswa dapat membantu berbagai aspek kehidupan masyarakat yang terkena dampak covid-19, karena seperti yang saya tahu semenjak wabah ini dating di Indonesia, banyak sekali usahawan yang bangkrut, semua

karyawan kena PHK, dan mereka yang memiliki bisnis harus putar otak untuk berusaha maksimal menjaga kestabilan ekonomi perusahaan mereka. Saya yang juga merupakan pemilik usaha UMKM di Sidoarjo dengan membuka Catering merasa senang dan betul-betul merasa dibantu oleh kakak Elin selaku mahasiswa UMSIDA yang mengajukan KKN untuk program “Pendampingan UMKM di lingkungan RT Menuju layanan Customer online atau Digital marketing”. Banyak sekali informasi yang ia bagikan mengenai pemasaran secara online yang dapat saya lakukan untuk memajukan dan memperlancar bisnis saya di ruang lingkup kota Sidoarjo dan sekitarnya. Banyak customer baru yang menghubungi saya secara online untuk memesan makanan kebutuhan acara mereka. Sekali lagi saya ucapkan terimakasih pada kak Elin dan seluruh mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang memprioritaskan kami selaku pemilik bisnis di Sidoarjo yang mengalami kesulitan ekonomi karena during pandemic Covid-19. Mohon maaf jika selama kegiatan KKN berlangsung, saya melakukan kesalahan yang mungkin menyinggung perasaan dan kurang enak di hati. Lancar dan sukses kedepannya..

**4.15 Kesan Dari Target KKN-T Bapak RT Desa Sidomulyo Kec. Semen Kab. Kediri**  
**Oleh : Bapak Yudi (RT)**



Kedatangan Mahasiswa KKN Tangguh UMSIDA sangat baik, dengan membawa beberapa program kerja yang sesuai dengan kebutuhan kami dalam meningkatkan pengetahuan tentang pertanian yang dimana profesi kami sebagai seorang petani meskipun ada pekerjaan sampingan lain. Secara umum kami merasa sangat terbantu dengan pelatihan dan pendampingan yang diberikan oleh ananda Mohammad Bakhtiar Astari dalam menyampaikan program kerja yang menasar peningkatan swasembada pangan dimasa pandemi seperti ini. Pertamanya kami belum terlalu mengerti tentang apa itu usaha tani hidroponik. Tetapi setelah mendengar penjelasan mengenai hal tersebut kami jadi lebih tahu apa itu usaha tani hidroponik yang bisa dijadikan sebagai usaha sampingan kami selama dirumah dan mengenai pentingnya penyimpanan bahan pangan dan pengelolaan limbah rumah tangga, menurut kami ilmu tersebut sangat perlu dan penting di terapkan dalam kehidupan sehari-hari kami.

Saya selaku bapak RT mengucapkan mohon maaf yang sebesar-besarnya dalam proses KKN-T ini dimana penjamuan yang kami berikan kurang baik. Dan kami juga sangat bertrimakasih atas bantuan yang telah diberikan oleh mahasiswa KKN-T UMSIDA khususnya ananda Mohammad Bakhtiar Astari dalam turut serta memberikan wawasan yang sangat bermanfaat kepada kami. Semoga kedepan akan lebih banyak lagi warga yang terbantu dengan sumbangsih pikiran dan tenaga yang diberikan oleh mahasiswa UMSIDA, dalam ikut serta membantu

semoga ilmu dan pengalaman yang didapat selalu bermanfaat bagi semuanya, dan juga kepada pihak kampus kami mengucapkan banyak terima kasih karena sudah mempercayakan mahasiswa-mahasiswa yang hebat kepada kami menjadi bagian atau tempat KKN Tangguh UMSIDA.

#### **4.16 Pesan kesan ibu Ika Nurul Habibah, S.Pd.**

Alhamdulillah banyak sekali manfaat yang saya peroleh dengan adanya kegiatan KKN Tangguh 2020. Saya sangat terbantu dalam pelaksanaan pembelajaran di tengah-tengah pandemi ini. Insyaa Allah yang saya pelajari akan saya amalkan dan semoga jadi jariah bagi adik-adik KKN Tangguh 2020 UMSIDA.



Untuk adik-adik KKN Tangguh 2020 UMSIDA semoga senantiasa istiqomah berbagi ilmu di manapun kalian berada, jangan pernah malu walau hanya secuil ilmu pada yang leboh tua, sebab usia bukan jaminan

pengetahuan yang sama dengan perkembangan teknologi yang ada.

# PENUTUP

## 5

### 5.1. Kesimpulan dan Saran

Berdasarkan dari hasil kegiatan, pengamatan, dan pelaksanaan program KKN Tangguh di desa Petak. Maka Tim KKN mengambil beberapa kesimpulan, yaitu:

1. Dalam kegiatan KKN kali ini semua anggota kelompok berkontribusi untuk membantu masyarakat di sekitar lingkungan mereka masing-masing yang terdampak covid-19 agar segala kegiatan mereka tidak terhambat, dalam bidang pendidikan, kegiatan sosial, maupun usaha yang mereka jalankan.
2. Karena dalam kondisi saat ini, segala kegiatan masyarakat dibatasi oleh Pemerintah demi meminimalisir penyebaran covid-19. Kegiatan pendidikan dilakukan secara daring, kegiatan masyarakat banyak yang dirumahkan, sehingga banyak yang mengalami kesulitan.
3. Dengan adanya mahasiswa KKN permasalahan-permasalahan yang ada di dalam bidang pendidikan, usaha micro kecil menengah, pemberdaya masyarakat, dan kesehatan yang dilaksanakan di lingkungan tempat tinggal masing – masing peserta KKN dapat teratasi.
4. Mahasiswa KKN Tangguh memperoleh ilmu tentang bagaimana cara hidup bermasyarakat seperti gotong royong, bersikap ramah, serta saling tolong menolong.
5. Mahasiswa KKN bisa membuka wawasan masyarakat yang individual dengan mendatangkan pemateri yang profesional dalam bidang pemasaran produk.

Ada beberapa saran yang dapat tim KKN berikan setelah melakukan

1. Tim KKN menyarankan kepada pemerintah desa untuk bisa melanjutkan beberapa program yang telah tim KKN rancang, seperti perpustakaan yang ada di kantor balai desa salah satu cara untuk meneruskannya adalah mengajak anak-anak untuk membaca di perpustakaan setiap hari minggu dengan tujuan untuk mengisi hari minggu dengan kegiatan yang bermanfaat dan juga mengembangkan manajemen perpustakaan dengan membentuk kader yang benar-benar menguasai di bidang perpustakaan. Disamping itu juga melakukan studi banding perpustakaan daerah atau tingkat propinsi. Tim KKN juga menyarankan kepada kepala Desa untuk mencarikan petugas perpustakaan yang benar-benar menunggu di ruangan perpustakaan untuk melayani masyarakat yang membaca buku maupun meminjam buku. Tim KKN juga menyarankan kepada Kepala untuk menyediakan komputer khusus untuk perpustakaan.
2. Tim KKN juga menyarankan kepada pemerintah untuk meneruskan perjuangan yang telah susah payah dibuat yaitu bawang goreng dengan cara terus membuat bawang goreng yang berkualitas, enak, renyah, dan gurih. Disamping itu juga melakukan workshop pembuatan bawang goreng, mendatangkan pemateri yang benar-benar menguasai tentang pembuatan dan pemasaran produk bawang goreng. Selain itu juga memosting produk-produk bawang goreng di instagram maupun facebook yang telah tim KKN buat.
3. Tim KKN menyarankan agar petugas kebersihan sering mengangkut sampah warga supaya terjaga kebersihan lingkungan, dengan cara pihak yang mengurus kebersihan agar sering menghubungi petugas pengangkut sampah.
4. Tim KKN menyarankan kepada perangkat desa untuk mengubah halaman balai desa dengan menggunakan tanah paving supaya selaras antara bangunan kantor balai desa dengan halamannya. Dan bisa juga menanam beberapa bunga untuk memperindah halaman agar lebih menarik. Membuat taman di timur Balai Desa agar terlihat lebih indah

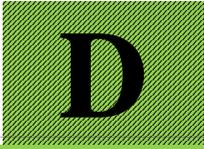
5. Tim KKN menyarankan kepada perangkat desa untuk membetulkan atap musholla yang ada di balai desa supaya tidak bocor saat hujan dan bisa terawat. Dan memakmurkan musholanya, terutama Kepala Desa mengajak shalat berjamaah ketika sudah waktunya shalat.

## **5.2. Rekomendasi & Tindak Lanjut**

Rekomendasi yang dapat tim KKN berikan untuk KKN kedepannya di desa ini yaitu bisa dilaksanakan kembali. Lokasi di desa ini sangat aman, strategi dan banyak dukungan dari pemerintah desa Jetis serta masyarakat sekitar dengan program-program yang kita jalankan. Kita juga merekomendasikan dengan ditambahkannya uang akomodasi untuk pelaksanaan program kerja tim KKN.

Permasalahan yang dapat ditindak lanjuti adalah perihal SDM yang ada di lingkungan desa Jetis dan fasilitas yang ada di perpustakaan dengan cara melakukan pelatihan-pelatihan perpustakaan. Masyarakat di desa Jetis banyak yang mempunyai badan usaha sendiri, jadi lumayan sulit untuk mahasiswa mengajak masyarakat membuat badan usaha untuk desa, tindak lanjut dari permasalahan ini adalah melakukan kegiatan dengan cara bersama-sama dengan dukungan Kepala Desa Jetis. Mineset masyarakat kurang terbuka dalam hubungan bisnis, masyarakat banyak yang takut rugi sebelum mencoba, tindak lanjut dari permasalahan ini adalah mendidik anak-anak dan remaja agar mensetnya tidak sama dengan orang tuanya. Banyak angan-angan masyarakat untuk membuat suatu produk, tapi itu hanya angan-angan, tidak ada tindakan nyata untuk beraksi.

## DAFTAR PUSTAKA

A green square with a diagonal hatched pattern, containing a large, bold, black letter 'D'.

Comme

- Aksa, M. Jamaluddin. Subariyanto. 2016. "REKAYASA MEDIA TANAMAN PADA SISTEM PENANAMAN HIDROPONIK UNTUK MENINGKATKAN PERTUMBUHAN TANAMAN SAYURAN". Alumni Program Studi Pendidikan Teknologi Pertanian. Jurnal Pendidikan Teknologi Pertanian. Vol. 2, No. 1, Hal: 163-168.*
- Kamalia, Siti. Parawita Dewanti. Raden Soedradjad. 2017. "Teknologi Hidroponik Sistem Sumbu Pada Produksi Selada Lollo Rossa (*Lactuca sativa* L.) dengan Penambahan CaCl<sub>2</sub> Sebagai Nutrisi Hidroponik". Universitas Jember. Fakultas Pertanian. Program Studi Agroteknologi. Jurnal Agroteknologi. Vol. 11, No. 01, Hal: 96-104.*
- Muhadiansyah, Teuku Omaranda. Setyono. Sjarif A. Adimihardja. 2016. "Efektifitas Percampuran Pupuk Organik Cair Dalam Nutrisi Hidroponik Pada Pertumbuhan dan Produksi Tanaman Selada (*Lactuca sativa* L.)". Universitas Djuanda Bogor. Jurusan Agroteknologi. Jurnal Agronida. Vol. 2, No. 2, Hal: 37-46.*
- N.P. S, Dwiratna. Widyasanti A. Rahmah D M. 2016. "Pemanfaatan Lahan Pekarangan dengan Menerapkan Konsep Kawasan Rumah Pangan Lestari". Universitas Padjadjaran. Fakultas Teknologi Industri Pertanian. Jurusan Teknik dan Manajemen Industri Pertanian. Jurnal Aplikasi Ipteks untuk Masyarakat. Vol. 5, No. 1, Hal: 19-22.*

Nandang Mulyana, N. N. (n.d.). *Model Pelayanan Sosial Berbasis Sistem Sumber Dalam Masyarakat Industri Kerajinan Bordir. Social work jurnal, Vol. 8, No. 1.*

Sarjiah. Gatot Supangkat Samijo. Eni Istiyanti. 2016. "Mewujudkan Desa Mandiri Pangan Melalui Pengelolaan Pekarangan". Universitas Muhammadiyah Yogyakarta. Fakultas Pertanian. Prodi Agroteknologi. *Jurnal Berdikari. Vol. 4, No. 1, Hal: 13-22*

Wahyu Aji Fatma Dewi, W. A. (2020). DAMPAK COVID-19 TERHADAP IMPLEMENTASI PEMBELAJARAN DARING DI SEKOLAH DASAR. *Jurnal Ilmu Pendidikan, Volume 2, Nomor 1, 55-61.*

<https://umsida.ac.id/anak-kesulitan-belajar-daring-mahasiswa-kkn-t-umsida-ajak-para-orang-tua-pahami-teknologi/>

<https://medium.com/@elinaquinn/mahasiswa-umsida-dampingi-umkm-jualan-online-db19b1244ab6>

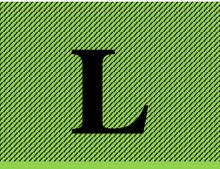
PEMBEKALAN KKN 18/07/20202

<https://youtu.be/idYOnaq5mQ8>

PEDOMAN KKN <https://drpm.umsida.ac.id/kkn/>

**LAMPIRAN-LAMPIRAN**

---



**L**

## LOGBOOK KEGIATAN

| No | Tanggal         | Nama PIC    | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan   |
|----|-----------------|-------------|----------------|--|
| 1. | 8 Agustus 2020  | Abdul Hafid | 40             | Perancangan Kegiatan KKN – Kelompok 39   |
| 2. | 9 Agustus 2020  | Abdul Hafid | 120            | Sosialisasi Kegiatan - Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren  |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Abdul Hafid | 120            | Mengedukasi sasaran tentang cara kerja marketplace, keuntungan maupun kerugian menggunakan marketplace serta tata cara pengoperasian marketplace tersebut – Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Abdul Hafid | 80             | Pengenalan mengenai e-commerce dan marketplace secara detail. – Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren   |

|    |                       |                |     |  |
|----|-----------------------|----------------|-----|--|
| 5. | 22<br>Agustus<br>2020 | Abdul<br>Hafid | 120 | Penjelasan secara lengkap tentang E-commerce – Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren  |
| 6. | 23<br>Agustus<br>2020 | Abdul<br>Hafid | 60  | Memberi arahan untuk membuat desain logo untuk toko online – Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren  |
| 7. | 29<br>Agustus<br>2020 | Abdul<br>Hafid | 60  | Memberi pelatihan tentang tata cara membuat desain logo – Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren   |
| 8. | 30<br>Agustus<br>2020 | Abdul<br>Hafid | 120 | Memberikan edukasi tentang trik untuk membuat akun toko di instagram lebih menarik.seperti memajang testimoni customer untuk instastory – Target sasaran Sahila-Penjual Pakaian di Banjar Kematren |
| 9. | 5<br>September        |                |     | Memberikan edukasi tentang bagaimana cara  |

|     |                         |             |     |   |
|-----|-------------------------|-------------|-----|---|
|     |                         | Abdul Hafid |     | toko instagram supaya lebih menarik. – Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren  |
| 10. | 6<br>September<br>2020  | Abdul Hafid | 60  | Memberikan edukasi tentang teknik fotografi produk supaya lebih menarik untuk di pajang di toko online – Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren  |
| 11. | 12<br>September<br>2020 | Abdul Hafid | 120 | Membantu Membuat akun medsos dan menghubungkan link untuk order via Whatsapp dan shopee sehingga memudahkan pembeli untuk bertransaksi dengan aman dan cepat. – Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren |
| 12. | 13<br>September<br>2020 | Abdul Hafid | 60  | Mengulas kembali hasil pendampingan supaya sasaran tidak lupa dengan materi yang saya ajarkan<br>Target sasaran Sahila  |

|     |                   |             |     |   |
|-----|-------------------|-------------|-----|---|
|     |                   |             |     | Penjual Pakaian di Banjar Kematren  |
| 13. | 19 September 2020 | Abdul Hafid | 120 | Pemantauan dan pengulangan pembelajaran yang sudah di berikan - Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren |
| 14. | 20 September 2020 | Abdul Hafid | 120 | Monitoring pasca pendampingan - Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren                                 |
| 15. | 26 September 2020 | Abdul Hafid | 60  | Monitoring kondisi sasaran setelah pelatihan - Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren                  |
| 16. | 27 September 2020 | Abdul Hafid | 60  | Monitoring kondisi sasaran setelah pelatihan - Target sasaran Sahila- Penjual Pakaian di Banjar Kematren                  |
| 17. | 3 Oktober 2020    | Abdul Hafid | 60  | Monitoring, dan Perancangan luaran buku knn   |

|     |                       |                |    |   |
|-----|-----------------------|----------------|----|---|
| 18. | 4 Oktober<br>2020     | Abdul<br>Hafid | 60 | Monitoring, dan<br>Perancangan luaran buku<br>kkn |
| 19. | 10<br>Oktober<br>2020 | Abdul<br>Hafid | 60 | Monitoring dan penulisan<br>artikel               |
| 20. | 11<br>Oktober<br>2020 | Abdul<br>Hafid | 60 | Monitoring, kompilasi<br>video kegiatan           |

| No | Tanggal         | Nama PIC         | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan   |
|----|-----------------|------------------|----------------|--|
| 1. | 8 Agustus 2020  | Debby Octavianto | 60             | Diskusi Program Kerja Kegiatan KKN – Kelompok 39   |
| 2. | 9 Agustus 2020  | Debby Octavianto | 30             | Sosialisasi Kepada Sasaran - Target sasaran Wiwik Erna, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo    |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Debby Octavianto | 30             | Menyampaikan maksud dan tujuan KKN ke sasaran, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo             |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Debby Octavianto | 30             | Memperkenalkan internet atau aplikasi kepada pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo |
| 5  | 22 Agustus      | Debby            | 30             | Memperkenalkan e   |

|    |                 |                  |    |  |
|----|-----------------|------------------|----|--|
|    |                 |                  |    | kegunaan kepada pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo  |
| 6. | 23 Agustus 2020 | Debby Octavianto | 30 | Menjelaskan lebih detail tentang ecommerce ke sasaran kepada pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo         |
| 7. | 29 Agustus 2020 | Debby Octavianto | 30 | Menjelaskan cara pemakaian ecommerce jangka panjang ke pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo               |
| 8. | 30 Agustus 2020 | Debby Octavianto | 30 | Penunjukan atau menyampaikan selesainya pembuatan toko online kepada pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo |
| 9. | 5 September     | Debby Octavianto | 60 | Memberi beberapa inovasi atau referensi contoh tas yang lagi   |

|     |                         |                     |    |   |
|-----|-------------------------|---------------------|----|---|
|     |                         |                     |    | sasaran, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo  |
| 10. | 6<br>September<br>2020  | Debby<br>Octavianto | 60 | Memberikan beberapa referensi inovasi terbaru yang bisa dijadikan tas dengan model terbaru kepada pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo |
| 11. | 12<br>September<br>2020 | Debby<br>Octavianto | 60 | Menjelaskan cara menggunakan toko online dengan benar kepada pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo                                      |
| 12. | 13<br>September<br>2020 | Debby<br>Octavianto | 60 | Cara Login toko online di berbagai ecommerce, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo   |
| 13. | 19<br>September<br>2020 | Debby<br>Octavianto | 60 | Mengawasi sasaran di beberapa kegiatan di toko online, UMKM Di Dusun Wates, Desa  |

|     |                   |                  |     |   |
|-----|-------------------|------------------|-----|---|
|     |                   |                  |     | Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo   |
| 14. | 20 September 2020 | Debby Octavianto | 60  | Membantu pemakaian toko online berkelanjutan, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo           |
| 15. | 26 September 2020 | Debby Octavianto | 120 | Monitoring toko online pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo                    |
| 16. | 27 September 2020 | Debby Octavianto | 120 | Evaluasi beberapa kegiatan di toko online pelaku usaha, UMKM Di Dusun Wates, Desa Kedensari, Tanggulangin -Sidoarjo |
| 17. | 3 Oktober 2020    | Debby Octavianto | 120 | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39   |
| 18. | 4 Oktober 2020    | Debby Octavianto | 120 | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39   |
| 19. | 10 Oktober 2020   | Debby Octavianto | 120 | Pembuatan buku kkn – kelompok kkn 39  |

|     |                    |                     |     |   |
|-----|--------------------|---------------------|-----|---|
| 20. | 11 Oktober<br>2020 | Debby<br>Octavianto | 120 | Pembuatan buku kkn –<br>kelompok kkn 39 |
|-----|--------------------|---------------------|-----|---|

| <b>NO</b> | <b>TANGGAL</b> | <b>NAMA PIC</b>    | <b>DURASI (MENIT)</b> | <b>DESKRIPSI KEGIATAN</b>  |
|-----------|----------------|--------------------|-----------------------|--|
| 1.        | 08-08-2020     | Miftachul Rizki H. | 60 Menit              | Perancangan Kegiatan KKN   |
| 2.        | 09 -08- 2020   | Miftachul Rizki H. | 60 menit              | Sosialisasi Kegiatan KKN bersama MCCC Bulusidokare dan pada Subyek (LKSA AISYIYAH DISOARJO)                                    |
| 3.        | 15-08-2020     | Miftachul Rizki H. | 60 Menit              | Menerangkan cara untuk pembuatan logo atau merk pada tahu bakso LKSA AISYIYAH SIDOARJO menggunakan Aplikasi yang ada dilaptop. |
| 4.        | 16-08-2020     | Miftachul Rizki H. | 60 Menit              | Melanjutkan pembuatan logo/merk pada Tahu Bakso  |
| 5.        | 16-08-2020     | Miftachul Rizki H. | 60 Menit              | Kegiatan Sedekah Cantolan diBulusidokare bersama MCCC  |
| 6.        | 22-08-2020     | Miftachul Rizki H. | 60 Menit              | Produksi tahu bakso dan pengemasan tahu bakso menggunakan mika, penempelan   |

|    |            |                    |          |  |
|----|------------|--------------------|----------|--|
|    |            |                    |          | logo atau merk pada kemasan tahu bakso   |
| 7. | 23-08-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Kegiatan sedekah cantolan di Bulusidokare bagian belakang bersama MCCC                         |
| 8. | 23-08-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Pengemasan yg menarik untuk tahu bakso yg siap dijual  |
| 9. | 29-08-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Masih dengan tahap pengemasan dan penempelan stiker pada kemasan tahu bakso                    |
| 10 | 30-08-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Pengemasan dgn plastik vacum agar lebih aman dan awet untuk pengiriman diluar kota             |
| 11 | 30-08-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Kegiatan sedekah cantolan di Kampung Kebonsari bersama MCCC                                    |
| 12 | 05-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Pembelajaran pembuatan akun Instagram untuk pemasaran Tahu bakso dengan pengurus LKSA AISYIYAH |
| 13 | 06-09-2020 | Miftachul          | 60 Menit | Pemasaran atau   |

|    |            |                    |          |   |
|----|------------|--------------------|----------|---|
|    |            |                    |          | menggunakan Aplikasi Whatsapp                                     |
| 14 | 06-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Kegiatan Sedekah Cantolan Dikampung Jasem bersama MCCC            |
| 15 | 12-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Akun Instagram Tahu Bakso LKSA Aisyiyah                           |
| 16 | 13-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Promosi Tahu Bakso menggunakan akun Instagram                     |
| 17 | 13-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Kegiatan Sedekah Cantolan di kampung Jasem jlan Raya bersama MCCC |
| 18 | 19-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Pemantauan promosi di whatsapp dan instagram                      |
| 19 | 20-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Kegiatan Sedekah Cantolan di Kampung Pladon                       |
| 20 | 20-09-2020 | Miftachul Rizki H. | 60 Menit | Kegiatan Sedekah Cantolan di Kmpung Panjunan                      |

| No | Tanggal         | Nama PIC                 | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|--------------------------|----------------|---|
| 1. | 8 Agustus 2020  | Mohammad Bakhtiar Astari | 40             | Perancangan Kegiatan KKN – Kelompok 39  |
| 2. | 9 Agustus 2020  | Mohammad Bakhtiar Astari | 60             | Sosialisasi Kegiatan Teknik Hidroponik kepada Target sasaran – Bapak RT           |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 60             | Pengenalan mengenai teknik bertanam hidroponik kepada sasaran                     |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 60             | Pengenalan mengenai teknik bertanam hidroponik kepada sasaran                     |
| 5. | 22 Agustus 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 120            | Pendampingan pembibitan tanaman sayuran (sawi dan kangkung) dengan media rockwool |
| 6. | 23 Agustus 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 120            | Pendampingan pembibitan tanaman sayuran (sawi dan kangkung) dengan media rockwool |

|     |                   |                          |     |  |
|-----|-------------------|--------------------------|-----|--|
| 7.  | 29 Agustus 2020   | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Melatih sasaran membuat instalasi hidroponik sederhana menggunakan barang bekas          |
| 8.  | 30 Agustus 2020   | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Melatih sasaran membuat instalasi hidroponik sederhana menggunakan barang bekas          |
| 9.  | 5 September 2020  | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Melatih sasaran membuat instalasi hidroponik sederhana menggunakan barang bekas          |
| 10. | 6 September 2020  | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Melatih sasaran membuat instalasi hidroponik sederhana menggunakan barang bekas          |
| 11. | 12 September 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Memindahkan bibit yang telah disemai ke instalasi hidroponik                             |
| 12. | 13 September 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Memindahkan bibit yang telah disemai ke instalasi hidroponik                             |
| 13. | 19 September 2020 | Mohammad Bakhtiar Astari | 120 | Memelihara tanaman dengan melakukan monitoring serta mendampingi sasaran cara monitoring |

|     |                         |                                |     |  |
|-----|-------------------------|--------------------------------|-----|--|
| 14. | 20<br>September<br>2020 | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 120 | Memelihara tanaman dengan melakukan monitoring serta mendampingi sasaran cara monitoring |
| 15. | 26<br>September<br>2020 | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 60  | Memelihara tanaman dengan melakukan monitoring serta mendampingi sasaran cara monitoring |
| 16. | 27<br>September<br>2020 | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 120 | Memanen hasil tanaman hidroponik   |
| 17. | 3 Oktober<br>2020       | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 60  | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39  |
| 18. | 4 Oktober<br>2020       | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 60  | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39  |
| 19. | 10 Oktober<br>2020      | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 60  | Pembuatan buku kkn – kelompok kkn 39   |
| 20. | 11 Oktober<br>2020      | Mohammad<br>Bakhtiar<br>Astari | 60  | Pembuatan buku kkn – kelompok kkn 39   |

| No | Tanggal           | Nama PIC                 | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan       |
|----|-------------------|--------------------------|----------------|--------------------------|
| 1. | 8 Agustus<br>2020 | Aisyah Quinta<br>Evelina | 40             | Perancangan kegiatan KKN |

|    |                 |                       |     |  |
|----|-----------------|-----------------------|-----|--|
| 2. | 9 Agustus 2020  | Aisyah Quinta Evelina | 120 | Sosialisasi Digital Marketing  |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 80  | Memberikan pendampingan mengenai cara pemasaran menggunakan media online (whatsapp business, google my business) |
| 4. | 23 Agustus 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 60  | Memberikan pendampingan cara pembuatan website dan whatsapp bisnis   |
| 5. | 24 Agustus 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 60  | Mengisi data katalog produk catering ke whatsapp bisnis  |
| 6. | 25 Agustus 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 90  | Mengisi data informasi website pak dewan   |
| 7. | 26 Agustus 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 90  | Mengisi data informasi ke google my business dan mengajukan kode konfirmasi                                      |

|    |                   |                       |     |  |
|----|-------------------|-----------------------|-----|--|
|    |                   |                       |     | dari pihak Google  |
| 8. | 30 Agustus 2020   | Aisyah Quinta Evelina | 60  | Melatih pembuatan desain kartu nama  |
| 9. | 31 Agustus 2020   | Aisyah Quinta Evelina | 80  | Mengantarkan pak dewan ke toko percetakan untuk memilih jenis cetakan kartu nama dll     |
| 10 | 6 September 2020  | Aisyah Quinta Evelina | 120 | mengarahkan pembuatan kartu nama dan kontrol kegiatan yang minggu lalu                   |
| 11 | 13 September 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 150 | mengontrol kegiatan yang dilakukan minggu lalu, apakah sasaran sudah memahami atau belum |
| 12 | 14 September 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 60  | Koreksi pengerjaan website karena  |

|    |                   |                       |     |  |
|----|-------------------|-----------------------|-----|--|
|    |                   |                       |     | mengalami kesulitan  |
| 13 | 15 September      | Aisyah Quinta Evelina | 60  | Diskusi penerapan strategi pemasaran melalui kartu nama  |
| 14 | 16 September      | Aisyah Quinta Evelina | 40  | Membantu memasukkan detail bisnis pada WhatsApp  |
| 15 | 17 September      | Aisyah Quinta Evelina | 40  | Kontrol google my business dan memberikan review   |
| 16 | 18 September 2020 | Aisyah Quinta Evelina | 30  | Diskusi singkat mengenai perkembangan hasil pemasaran digital yang sudah dilakukan sebelumnya. |
| 17 | 3 Oktober 2020    | Aisyah Quinta Evelina | 120 | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39  |
| 18 | 4 Oktober 2020    | Aisyah Quinta Evelina | 120 | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39  |

|    |                       |                          |     |  |
|----|-----------------------|--------------------------|-----|--|
| 19 | 10<br>Oktober<br>2020 | Aisyah Quinta<br>Evelina | 120 | Pembuatan buku<br>kkn – kelompok<br>kkn 39 |
| 20 | 11<br>Oktober<br>2020 | Aisyah Quinta<br>Evelina | 120 | Pembuatan buku<br>kkn – kelompok<br>kkn 39 |

| No | Tanggal         | Nama PIC                   | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|----------------------------|----------------|---|
| 1. | 08 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 40             | Perancangan Kegiatan KKN  |
| 2. | 09 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 40             | Sosialisasi kegiatan kepada subjek pelatihan.   |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 120            | Konsultasi berbagai macam permasalahan selama pelaksanaan pembelajaran melalui daring selama masa covid |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60             | Pengenalan macam macam aplikasi yang dapat digunakan dalam pembelajaran daring                          |
| 5. | 22 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60             | Pembelajaran untuk membuat dan menggunakan e-mail (email yang digunakan adalah g-mail)                  |
| 6. | 23 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60             | Pemasangan aplikasi, dan pemberian materi penggunaan zoom   |
| 7. | 29 Agustus 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60             | Praktik penggunaan aplikasi zoom dalam pembelajaran (sebagai Participants)                              |
|    | 30 Agustus      | Muhammad                   | 60             | Praktik penggunaan  |

|     |                   |                            |     |   |
|-----|-------------------|----------------------------|-----|---|
|     |                   |                            |     | pembelajaran (sebagai Host)                               |
| 9.  | 05 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 30  | Praktik ulang penggunaan aplikasi zoom dalam pembelajaran |
| 10. | 06 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 30  | Evaluasi  |
| 11. | 12 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60  | Monitoring kepada subject                                 |
| 12. | 13 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60  | Monitoring kepada subject                                 |
| 13. | 19 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 120 | Penyusunan Laporan (Luaran) KKN                           |
| 14. | 20 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60  | Monitoring kepada subject                                 |
| 15. | 26 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 120 | Penyusunan Laporan (Luaran) KKN                           |
| 16. | 27 September 2020 | Muhammad Awwaluddin Islami | 60  | Monitoring kepada subject                                 |
| 17. | 03 Oktober 2020   | Muhammad Awwaluddin Islami | 90  | <b>MONEV</b> (Monitoring & Evaluasi) oleh panitia         |
| 18. | 04 Oktober 2020   | Muhammad Awwaluddin Islami | 90  | Penyusunan Laporan (Luaran) KKN                           |
| 19. | 10 Oktober 2020   | Muhammad Awwaluddin Islami | 90  | Penyusunan Laporan (Luaran) KKN                           |

|     |                    |                                  |    |                                    |
|-----|--------------------|----------------------------------|----|------------------------------------|
| 20. | 11 Oktober<br>2020 | Muhammad<br>Awwaluddin<br>Islami | 90 | Penyusunan Laporan<br>(Luaran) KKN |
|-----|--------------------|----------------------------------|----|------------------------------------|

| No. | Nama PIC                     | Tanggal            | Durasi | Deskripsi  |
|-----|------------------------------|--------------------|--------|--|
| 1.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 8 Agustus<br>2020  | 40     | Perancangan Kegiatan Bersama Kelompok  |
| 2.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 9 Agustus<br>2020  | 30     | Sosialisasi Maksud Dan Tujuan KKN Serta Penjelasan Tahap-Tahap KKN                                 |
| 3.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 15 Agustus<br>2020 | 40     | Pengenalan Google Meet Dan Membuat Forum Baru  |
| 4.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 16 Agustus<br>2020 | 45     | Pengenalan Cara Mempresentasikan Materi Di Google Meet Dan Perancangan Materi Kegiatan Selanjutnya |
| 5.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 22 Agustus<br>2020 | 40     | Pendampingan Pembelajaran Menggunakan Google Meet  |
| 6.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 24 Agustus<br>2020 | 40     | Pendampingan Pembelajaran Menggunakan Google Meet  |
| 7.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 30 Agustus<br>2020 | 45     | Mengenalkan Aplikasi Quizizz Kepada Sasaran Dan Sharing  |
| 8.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 31 Agustus<br>2020 | 50     | Pembuatan Akun Quizizz Dan Membuat Soal-Soal   |

|     |                              |                         |    |  |
|-----|------------------------------|-------------------------|----|--|
| 9.  | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 5<br>September<br>2020  | 50 | Melanjutkan Membuat<br>Kuis                                  |
| 10. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 6<br>September<br>2020  | 50 | Membagikan Soal Ke<br>Siswa Dan Memeriksa<br>Pekerjaan Siswa |
| 11. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 12<br>September<br>2020 | 50 | Monitoring   |
| 12. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 13<br>September<br>2020 | 50 | Monitoring   |
| 13. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 19<br>September<br>2020 | 50 | Monitoring Dan<br>Mengerjakan Luaran                         |
| 14. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 20<br>September<br>2020 | 50 | monitoring   |
| 15. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 26<br>September<br>2020 | 50 | Evaluasi Kegiatan  |
| 16. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 27<br>September<br>2020 | 50 | Penutupan dan<br>Mengerjakan Luaran                          |
| 17. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 3 Oktober<br>2020       | 60 | Monev  |
| 18. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 4 Oktober<br>2020       | 50 | Penulisan Essay  |

|     |                              |                    |    |                 |
|-----|------------------------------|--------------------|----|-----------------|
| 19. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 10 Oktober<br>2020 | 50 | Penyusunan Buku |
| 20. | Irma Nur<br>Fita<br>Sugianto | 11 Oktober<br>2020 | 50 | Kompilasi video |

| No | Tanggal         | Nama PIC            | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|---------------------|----------------|---|
| 1. | 8 Agustus 2020  | Mohamad Istiyo Budi | 40             | Perancangan Kegiatan KKN – Kelompok 39  |
| 2. | 9 Agustus 2020  | Mohamad Istiyo Budi | 40             | Sosialisasi Kegiatan - Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang  |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Mohamad Istiyo Budi | 60             | Pembelajaran pembuatan aku goooole,zoom – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang                               |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Mohamad Istiyo Budi | 40             | Pembuatan forum di meet, zoom – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang   |
| 5. | 22 Agustus 2020 | Mohamad Istiyo Budi | 30             | Pengulangan pembuatan akun dan forum di google,meet, dan zoom – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang         |
| 6. | 23 Agustus      | Mohamad Istiyo Budi | 30             | Pengulangan kembali pembuatan akun dan forum di google,meet, dan zoom – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang |

|     |                   |                     |    |  |
|-----|-------------------|---------------------|----|--|
|     |                   |                     |    | dan zoom – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang                                     |
| 7.  | 29 Agustus 2020   | Mohamad Istiyo Budi | 50 | Cara Penginstalan Microsoft office 2019 – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang      |
| 8.  | 30 Agustus 2020   | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pembelajaran dasar pada microsoft exel – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang       |
| 9.  | 5 September 2020  | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pembelajaran dasar pada microsoft word– Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang        |
| 10. | 6 September 2020  | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pembelajaran dasar pada microsoft power point– Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang |
| 11. | 12 September 2020 | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pemantauan dan pengulangan pembelajaran yang   |

|     |                         |                     |    |   |
|-----|-------------------------|---------------------|----|---|
|     |                         |                     |    | Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang   |
| 12. | 13<br>September<br>2020 | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pemantauan dan pengulangan pembelajaran yang sudah di berikan – Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang |
| 13. | 19<br>September<br>2020 | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pemantauan dan pengulangan pembelajaran yang sudah di berikan - Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang |
| 14. | 20<br>September<br>2020 | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Pemantauan dan pengulangan pembelajaran yang sudah di berikan - Target sasaran Ahmad taufan- Murid Smpn 1 perak, kab. Jombang |
| 15. | 26<br>September<br>2020 | Mohamad Istiyo Budi | 40 | Evaluasi, Pemantauan dan pengulangan pembelajaran yang  |

|     |                         |                        |    |  |
|-----|-------------------------|------------------------|----|--|
|     |                         |                        |    | Target sasaran<br>Ahmad taufan- Murid<br>Smpn 1 perak, kab.<br>Jombang   |
| 16. | 27<br>September<br>2020 | Mohamad<br>Istiyo Budi | 40 | Evaluasi, Pemantauan<br>dan pengulangan<br>pembelajaran yang<br>sudah di berikan -<br>Target sasaran<br>Ahmad taufan- Murid<br>Smpn 1 perak, kab.<br>Jombang |
| 17. | 3 Oktober<br>2020       | Mohamad<br>Istiyo Budi | 40 | Monitoring, dan<br>Perancangan luaran<br>buku kkn  |
| 18. | 4 Oktober<br>2020       | Mohamad<br>Istiyo Budi | 40 | Monitoring, dan<br>Perancangan luaran<br>buku kkn  |
| 19. | 10 Oktober<br>2020      | Mohamad<br>Istiyo Budi | 40 | Monitoring dan<br>penulisan artikel  |
| 20. | 11 Oktober<br>2020      | Mohamad<br>Istiyo Budi | 40 | Monitoring,<br>kompilasi veideo<br>kegiatan  |



| NO | Tanggal         | Nama PIC | Durasi | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|----------|--------|---|
| 1  | 8 Agustus 2020  | Masruroh | 40     | Diskusi Zoom  |
| 2  | 9 Agustus 2020  | Masruroh | 40     | Menemui sasaran untuk mendiskusikan kegiatan yang akan dilakukan.           |
| 3  | 15 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Persiapan bahan untuk pembuatan telur asin rasa bawang                      |
| 4  | 16 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan menghaluskan garam dan batu bata                               |
| 5  | 22 Agusts 2020  | Masruroh | 40     | Praktik mencampur batu bata dengan garam yang sudah dihaluskan dengan telur |
| 6  | 23 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan pembuatan rasa bawang  |
| 7  | 29 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan mencampurkan telur yang sudah di asin dengan bawang            |
| 8  | 30 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan mencuci telur yang sudah di                                    |

|    |                         |          |    |  |
|----|-------------------------|----------|----|--|
| 9  | 5<br>September<br>2020  | Masruroh | 40 | Pendampingan mengukus<br>atau memasak telur asin<br>rasa bawang            |
| 10 | 6<br>September<br>2020  | Masruroh | 40 | Pendampingan praktik<br>memasarkan telur asin<br>melalui aplikasi Whatsapp |
| 11 | 12<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 12 | 13<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 13 | 19<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 14 | 20<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 15 | 26<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Evaluasi   |
| 16 | 27<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Evaluasi   |
| 17 | 3 Oktober<br>2020       | Masruroh | 40 | Evaluasi   |

|    |                    |          |    |  |
|----|--------------------|----------|----|--|
| 18 | 4 Oktober<br>2020  | Masruroh | 40 | Evaluasi                                     |
| 19 | 10 Oktober<br>2020 | Masruroh | 40 | Perancangan Luaran Buku<br>KKN kelompok 39   |
| 20 | 11 Oktober<br>2020 | Masruroh | 40 | Pembuatan Luaran Buku<br>KKN kelompok KKN 39 |

| No | Tanggal         | Nama PIC           | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan                       |
|----|-----------------|--------------------|----------------|--|
| 1. | 8 Agustus 2020  | Mochamad Syafiudin | 40             | Diskusi ZOOM                             |
| 2. | 9 Agustus 2020  | Mochamad Syafiudin | 40             | Sosialisasi                              |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Mochamad Syafiudin | 40             | Edukasi Dan Sosialisasi Marketing Online |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Mochamad Syafiudin | 40             | Edukasi dan Sosialisasi Marketing Online |
| 5. | 22 Agustus 2020 | Mochamad Syafiudin | 40             | Edukasi Marketing Online                 |
| 6. | 23 Agustus 2020 | Mochamad Syafiudin | 40             | Edukasi Marketing Online                 |
| 7. | 29 Agustus 2020 | Mochamad Syafiudin | 40             | Pembuatan Merek                          |
| 8. | 30 Agustus 2020 | Mochamad Syafiudin | 40             | Pembuatan Akun Media Sosial Online       |

|     |                         |                            |    |                               |
|-----|-------------------------|----------------------------|----|-------------------------------|
| 9.  | 5<br>September<br>2020  | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Edukasi Marketing<br>Online   |
| 10. | 6<br>September<br>2020  | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Pembuatan Marketing<br>Online |
| 11. | 12<br>September<br>2020 | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Pembuatan Marketing<br>Online |
| 12. | 13<br>September<br>2020 | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Pembuatan Marketing<br>Online |
| 13. | 19<br>September<br>2020 | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Monitoring                    |
| 14. | 20<br>September<br>2020 | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Monitoring                    |
| 15. | 26<br>September<br>2020 | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Monitoring                    |
| 16. | 27<br>September<br>2020 | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Evaluasi                      |
| 17. | 3 Oktober<br>2020       | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Evaluasi                      |
| 18. | 4 Oktober<br>2020       | Mocham<br>mad<br>Syafiudin | 40 | Evaluasi                      |

|     |                 |                    |    |   |
|-----|-----------------|--------------------|----|---|
| 19. | 10 Oktober 2020 | Mochamad Syafiudin | 40 | Perancangan Luaran Buku KKN - kelompok kkn 39 |
| 20. | 11 Oktober 2020 | Mochamad Syafiudin | 40 | Pembuatan buku kkn – kelompok kkn 39          |

| No | Tanggal         | Nama PIC             | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan   |
|----|-----------------|----------------------|----------------|--|
| 1. | 08 Agustus 2020 | Nindya Listy Ansyari | 40             | Perancangan Kegiatan KKN – Kelompok 39   |
| 2. | 09 Agustus 2020 | Nindya Listy Ansyari | 120            | Melakukan sosialisasi kepada siswa mengenai program kerja KKN yang akan dilaksanakan selama 2 bulan kedepan, memberikan kuesioner mengenai kebutuhan-kebutuhan serta kendala-kendala yang dialami pada saat pelaksanaan belajar yang dilakukan selama daring/online. |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Nindya Listy Ansyari | 150            | Mengenalkan aplikasi google classroom, mulai dari awal penginstallan google classroom, membuat   |

|    |                       |                            |     |  |
|----|-----------------------|----------------------------|-----|--|
|    |                       |                            |     | kode google classroom dari tiap guru, membuat komentar di google classroom, mengumpulkan tugas dari guru.  |
| 4. | 16<br>Agustus<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 180 | Memperkenalkan aplikasi zoom meeting, mulai dr penginstallan, sign up dan sign in, serta langsung mencoba meeting zoom, mempelajari kembali aplikasi google classroom.                                     |
| 5. | 22<br>Agustus<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 120 | Menjelaskan aplikasi gmail, mulai dari membuat akun gmail sampai bisa digunakan, membuka email dan membuat hingga mengirim email. Menjelaskan kembali mengenai aplikasi google classroom dan zoom meeting. |
| 6. | 23<br>Agustus<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 120 | Menjelaskan dan mempraktekkan langsung cara membuat  |

|    |                         |                            |    |   |
|----|-------------------------|----------------------------|----|---|
|    |                         |                            |    | alamat email lain, cara membalas pesan, cara mengganti foto profil di gmail, mengecek email terkirim, mempelajari ulang aplikasi zoom meeting.  |
| 7. | 29<br>Agustus<br>2020   | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 90 | Menjelaskan dan mempraktekkan kembali untuk membuat email/pesan baru ke alamat email lain dan ke banyak alamat email, cara membalas pesan dengan pilihan balas dan forward pesan, cara melampirkan file foto dan dokumen seperti ms word dan lain-lain. |
| 8. | 30<br>Agustus<br>2020   | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 30 | Mendampingi adik putri untuk membuat dan mengirim tugas via google classroom.   |
| 9. | 05<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 15 | Mendampingi adik putri menggunakan aplikasi google classroom untuk mengirimkan tugas-tugas sekolah.   |

|     |                         |                            |    |  |
|-----|-------------------------|----------------------------|----|--|
| 10. | 06<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 10 | Mendampingi adik putri untuk mengumpulkan tugas via google classroom.  |
| 11. | 12<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 10 | Memonitoring adik putri dalam menggunakan aplikasi pembelajaran daring/online untuk mengumpulkan tugas.  |
| 12. | 13<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 10 | Memonitoring serta evaluasi pada adik putri dalam menggunakan aplikasi pembelajaran daring/online untuk pengumpulan tugas terutama aplikasi google classroom karena lebih sering digunakan dalam pembelajaran daring/online. |
| 13. | 19<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 10 | Memonitoring kegiatan belajar daring/online adik putri dalam penggunaan aplikasi google classroom.   |
| 14. | 20<br>September         | Nindya<br>Listy            | 10 | Memonitoring serta evaluasi pada adik putri  |

|     |                         |                            |     |  |
|-----|-------------------------|----------------------------|-----|--|
|     |                         |                            |     | aplikasi pembelajaran daring/online untuk pengumpulan tugas sekolah.   |
| 15. | 26<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 10  | Melaksanakan kegiatan evaluasi pelaksanaan kegiatan KKN yang dilaksanakan selama kurang lebih 2 (dua) bulan.   |
| 16. | 27<br>September<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 10  | Melaksanakan kegiatan terakhir dalam pendampingan kegiatan KKN yaitu penutupan bersama target sasaran sekaligus berpamitan.                                  |
| 17. | 03<br>Oktober<br>2020   | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 120 | Melaksanakan monitoring dan evaluasi kegiatan KKN yang dilaksanakan selama kurang lebih 2 bulan bersama panitia Monev KKN Bapak Rohman Dijaya, S.Kom, M.Kom. |
| 18. | 04<br>Oktober<br>2020   | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 60  | Mengedit video kegiatan pelaksanaan KKN dalam 1 (satu) kelompok yang   |

|     |                       |                            |    |  |
|-----|-----------------------|----------------------------|----|--|
|     |                       |                            |    | dilaksanakan selama kurang lebih 2 bulan.              |
| 19. | 10<br>Oktober<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 60 | Melanjutkan pengeditan video kegiatan pelaksanaan KKN. |
| 20. | 11<br>Oktober<br>2020 | Nindya<br>Listy<br>Ansyari | 60 | Pembuatan buku kkn – kelompok kkn 39                   |

| No | Tanggal         | Nama PIC                                | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|---|----------------|---|
| 1. | 8 Agustus 2020  | M. Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60             | Perancangan Kegiatan KKN – Kelompok 39  |
| 2. | 9 Agustus 2020  | M. Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60             | Sosialisasi Kegiatan - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo  |
| 3. | 15 Agustus 2020 | M. Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60             | Sosialisasi Digital Marketing, disini saya menjelaskan secara umum tentang pembahasan digital marketing jika di aplikasikan untuk berjualan secara online yang nantinya akan dilakukan oleh subyek. |
| 4. | 16 Agustus 2020 | M. Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60             | Pembuatan Akun Dan Pengenalan Fitur Facebook, dengan tujuan agar dapat mengakses dan masuk ke sosial media facebook dan juga untuk pengenalan fitur di facebook agar subyek                         |

|    |                       |  |    |  |
|----|-----------------------|--|----|--|
|    |                       |  |    | memahami fitur-fitur yang ada di facebook tersebut.  |
| 5. | 22<br>Agustus<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pendampingan Posting Produk di Halaman Facebook Sebagai langkah permulaan, dengan menampilkan semua produk frozenfood yang dimiliki oleh subyek. Di halaman facebook ini nantinya dapat diakses secara publik tidak hanya teman yang dimiliki oleh akun subyek tersebut. |
| 6. | 23<br>Agustus<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pendampingan Pengenalan Grup Jual Beli di Facebook, mengenalkan grup jual beli di sekitar ataupun area sidoarjo dengan tujuan agar dapat menjangkau konsumen yang tinggal di kab. Sidoarjo dan tidak hanya konsumen yang tinggal di sekitar rumah subyek.                |
| 7. | 29<br>Agustus<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pendampingan Posting Produk di Grup Jual Beli di Facebook, serta membantu untuk menuliskan deskripsi yang menarik pada produknya dengan tujuan agar dapat menarik calon pembeli yang bergabung di  |

|     |                         |  |    |   |
|-----|-------------------------|--|----|---|
|     |                         |  |    |   |
| 8.  | 30<br>Agustus<br>2020   | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pengenalan Aplikasi Buku Kas Berbasis Android, menjelaskan tentang buku kas secara umum dan juga kegunaan buku kas, serta manfaat buku kas.   |
| 9.  | 6<br>September<br>2020  | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Mendampingi untuk Melengkapi Data Aplikasi Buku Kas di Android, seperti mengisi biodata subyek dengan menuliskan nama, alamat nama toko, jam buka   |
| 10. | 7<br>September<br>2020  | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pencatatan Keluar Masuk Kas, dengan menggunakan aplikasi buku kas berbasis android subyek dapat mencatat hasil penjualan produk dan juga dapat memasukkan modal pembelian produk, dan juga dapat mengetahui berapa keuntungan tiap – tiap produk yang berhasil dijual pada pembeli. |
| 11. | 13<br>September<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Monitoring Penggunaan aplikasi facebook - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12,  |

|     |                         |  |    |  |
|-----|-------------------------|--|----|--|
|     |                         |  |    | Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo.  |
| 12. | 19<br>September<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Monitoring Pemasaran/memasang iklan di grub jual beli facebook - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo                               |
| 13. | 20<br>September<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Monitoring Penggunaan Aplikasi Buku kas tentang pencatatan keluar masuk transaksi - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo            |
| 14. | 26<br>September<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Evaluasi Penggunaan Aplikasi Facebook dan juga Evaluasi pemasaran yang dilakukan oleh subyek - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo |

|     |                         |  |    |   |
|-----|-------------------------|--|----|---|
| 15. | 27<br>September<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Evaluasi Penggunaan Aplikasi buku kas tentang pencatatan transaksi yang dilakukan oleh subyek - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo |
| 16. | 1 Oktober<br>2020       | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Membuat quisoner UMKM dengan google form  |
| 17. | 2 Oktober<br>2020       | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pengisian Quisoner dilakukan oleh subyek - Target sasaran Ibu Ida <i>Frozen Food</i> Perum. Wisma Sarinadi, Jl. Sepak Bola No.12, Magersari, Kec. Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo  |
| 18. | 4 Oktober<br>2020       | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Perancangan luaran buku kkn – kelompok kkn 39   |
| 19. | 10<br>Oktober<br>2020   | M.<br>Alghozi<br>Rizky                     | 60 | Pembuatan buku kkn – kelompok kkn 39  |

|     |                       |  |    |   |
|-----|-----------------------|--|----|---|
|     |                       | Robby<br>Elfahmi                           |    |   |
| 20. | 11<br>Oktober<br>2020 | M.<br>Alghozi<br>Rizky<br>Robby<br>Elfahmi | 60 | Pembuatan buku kkn –<br>kelompok kkn 39 |

| No  | Tanggal           | Nama PIC          | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan                         |
|-----|-------------------|-------------------|----------------|--|
| 1.  | 8 Agustus 2020    | Widyawati Pertiwi | 30             | Diskusi ZOOM                               |
| 2.  | 9 Agustus 2020    | Widyawati Pertiwi | 30             | Sosialisasi                                |
| 3.  | 15 Agustus 2020   | Widyawati Pertiwi | 30             | Observasi Dan Sosialisasi Marketing Online |
| 4.  | 16 Agustus 2020   | Widyawati Pertiwi | 30             | Sosialisasi Marketing Online               |
| 5.  | 22 Agustus 2020   | Widyawati Pertiwi | 30             | Penjelasan Marketing Online                |
| 6.  | 23 Agustus 2020   | Widyawati Pertiwi | 30             | Edukasi Marketing Online                   |
| 7.  | 29 Agustus 2020   | Widyawati Pertiwi | 30             | Pembuatan Merek dan Branding               |
| 8.  | 30 Agustus 2020   | Widyawati Pertiwi | 30             | Pembuatan Akun Media Sosial Online         |
| 9.  | 5 September 2020  | Widyawati Pertiwi | 30             | Edukasi Marketing Online                   |
| 10. | 6 September 2020  | Widyawati Pertiwi | 30             | Pembuatan Marketing Online                 |
| 11. | 12 September 2020 | Widyawati Pertiwi | 30             | Pembuatan Marketing Online                 |
| 12. | 13 September 2020 | Widyawati Pertiwi | 30             | Pembuatan Marketing Online                 |

|     |                         |                      |    |   |
|-----|-------------------------|----------------------|----|---|
| 13. | 19<br>September<br>2020 | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Monitoring  |
| 14. | 20<br>September<br>2020 | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Monitoring  |
| 15. | 26<br>September<br>2020 | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Monitoring  |
| 16. | 27<br>September<br>2020 | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Evaluasi  |
| 17. | 3 Oktober<br>2020       | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Evaluasi Marketing<br>Online                        |
| 18. | 4 Oktober<br>2020       | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Evaluasi Marketing<br>Online                        |
| 19. | 10 Oktober<br>2020      | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Perancangan Luaran<br>Buku KKN -<br>kelompok kkn 39 |
| 20. | 11 Oktober<br>2020      | Widyawati<br>Pertiwi | 30 | Pembuatan buku kkn<br>– kelompok kkn 39             |

| NO | Tanggal         | Nama PIC | Durasi | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|----------|--------|---|
| 1  | 8 Agustus 2020  | Masruroh | 40     | Diskusi Zoom  |
| 2  | 9 Agustus 2020  | Masruroh | 40     | Menemui sasaran untuk mendiskusikan kegiatan yang akan dilakukan.           |
| 3  | 15 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Persiapan bahan untuk pembuatan telur asin rasa bawang                      |
| 4  | 16 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan menghaluskan garam dan batu bata                               |
| 5  | 22 Agusts 2020  | Masruroh | 40     | Praktik mencampur batu bata dengan garam yang sudah dihaluskan dengan telur |
| 6  | 23 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan pembuatan rasa bawang  |
| 7  | 29 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan mencampurkan telur yang sudah di asin dengan bawang            |
| 8  | 30 Agustus 2020 | Masruroh | 40     | Pendampingan mencuci telur yang sudah di                                    |

|    |                         |          |    |  |
|----|-------------------------|----------|----|--|
| 9  | 5<br>September<br>2020  | Masruroh | 40 | Pendampingan mengukus<br>atau memasak telur asin<br>rasa bawang            |
| 10 | 6<br>September<br>2020  | Masruroh | 40 | Pendampingan praktik<br>memasarkan telur asin<br>melalui aplikasi Whatsapp |
| 11 | 12<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 12 | 13<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 13 | 19<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 14 | 20<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Monitoring   |
| 15 | 26<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Evaluasi   |
| 16 | 27<br>September<br>2020 | Masruroh | 40 | Evaluasi   |
| 17 | 3 Oktober<br>2020       | Masruroh | 40 | Evaluasi   |

|    |                    |          |    |  |
|----|--------------------|----------|----|--|
| 18 | 4 Oktober<br>2020  | Masruroh | 40 | Evaluasi                                     |
| 19 | 10 Oktober<br>2020 | Masruroh | 40 | Perancangan Luaran Buku<br>KKN kelompok 39   |
| 20 | 11 Oktober<br>2020 | Masruroh | 40 | Pembuatan Luaran Buku<br>KKN kelompok KKN 39 |

| NO | Tanggal         | Nama PIC            | Durasi | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|---------------------|--------|---|
| 1  | 8 Agustus 2020  | Fadia Rozika Aitama | 40     | Berdiskusi dengan kelompok melalui aplikasi zoom                    |
| 2  | 9 Agustus 2020  | Fadia Rozika Aitama | 60     | Menemui sasaran untuk menyampaikan dan                              |
| 3  | 15 Agustus 2020 | Fadia Rozika Aitama | 60     | mendiskusikan rencana kegiatan yang akan datang                     |
| 4  | 16 Agustus 2020 | Fadia Rozika Aitama | 60     | Meminta data data untuk membuat aplikasi google                     |
| 5  | 22 Agusts 2020  | Fadia Rozika Aitama | 60     | dan aplikasi online yang akan digunakan                             |
| 6  | 23 Agustus 2020 | Fadia Rozika Aitama | 60     | Membuat akun google serta memperkenalkan google classroom           |
| 7  | 29 Agustus 2020 | Fadia Rozika Aitama | 60     | dan quiiiizi ( menjelaskan cara cara menggunakan aplikasi tersebut) |
| 8  | 30 Agustus 2020 | Fadia Rozika Aitama |        | Memberikan kuota gratis serta mendownload                           |

|    |                         |                           |    |  |
|----|-------------------------|---------------------------|----|--|
| 9  | 5<br>September<br>2020  | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 60 | (membersihkan aplikasi dan file file yang tidak digunakan oleh |
| 10 | 6<br>September<br>2020  | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 60 | sasaran agar aplikasi dapat terdownload di hp sasaran jadi     |
| 11 | 12<br>September<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 60 | dapat menggunakan classrom menggunakan handphone)              |
| 12 | 13<br>September<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 90 | Mendampingi sasaran dalam menggunakan aplikasi, memonitoring   |
| 13 | 19<br>September<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 60 | sasaran dalam penggunaan aplikasi online menjelaskan apa yang  |
| 14 | 20<br>September<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 60 | belum dipahami oleh sasaran                                    |
| 15 | 26<br>September<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 60 | Mendampingi sasaran Reva dan Neva pembelajaran daring          |
| 16 | 27<br>September<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 50 | Monev  |

|    |                    |                           |    |                                     |
|----|--------------------|---------------------------|----|-------------------------------------|
| 17 | 3 Oktober<br>2020  | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 50 | Penulisan essay                     |
| 18 | 4 Oktober<br>2020  | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 50 | Penutupan dan<br>Mengerjakan luaran |
| 19 | 10 Oktober<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 50 | penyusunan buku                     |
| 20 | 11 Oktober<br>2020 | Fadia<br>Rozika<br>Aitama | 50 | Kompilasi video                     |

| No | Tanggal         | Nama PIC        | Durasi (Menit) | Deskripsi Kegiatan  |
|----|-----------------|-----------------|----------------|---|
| 1. | 8 Agustus 2020  | Aprilis Pratiwi | 40             | Perancangan Kegiatan KKN – Kelompok 39  |
| 2. | 9 Agustus 2020  | Aprilia Pratiwi | 40             | Sosialisasi Kegiatan - Target sasaran Landra dan Aura, siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo                                 |
| 3. | 15 Agustus 2020 | Aprilia Pratiwi | 40             | Pengenalan aplikasi pembelajaran online dan pembuatan akun (1) – Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo   |
| 4. | 16 Agustus 2020 | Aprilia Pratiwi | 40             | Pengenalan aplikasi pembelajaran online dan pembuatan akun (2) – Target sasaran Landra siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo |
| 5. | 22 Agustus 2020 | Aprilia Pratiwi | 40             | Pendampingan Aplikasi Pembelajaran Online Google Classroom (1) – Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1                           |

|     |                  |                 |     |  |
|-----|------------------|-----------------|-----|--|
| 6.  | 23 Agustus 2020  | Aprilia Pratiwi | 40  | Pendampingan Aplikasi Pembelajaran Online Google Classroom (2)<br>– Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo   |
| 7.  | 29 Agustus 2020  | Aprilia Pratiwi | 60  | Pendampingan Aplikasi Pembelajaran Online Google Classroom (3)<br>– Target sasaran Landra siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo |
| 8.  | 30 Agustus 2020  | Aprilia Pratiwi | 60  | Pendampingan Aplikasi Pembelajaran Online Google Classroom (4)<br>– Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo   |
| 9.  | 5 September 2020 | Aprilia Pratiwi | 120 | Cara Login ke Akun Google Meet – Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo                                      |
| 10. | 6 September 2020 | Aprilia Pratiwi | 120 | Cara Menggunakan Aplikasi Google Meet – Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo                               |
| 11. | 12 September     | Aprilia Pratiwi | 120 | Cara Login ke Akun Google Meet – Target  |

|     |                         |                    |     |  |
|-----|-------------------------|--------------------|-----|--|
|     |                         |                    |     | SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo   |
| 12. | 13<br>September<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 120 | Cara Menggunakan Aplikasi Google Meet – Target sasaran Landra siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo |
| 13. | 19<br>September<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 120 | Monitoring Google Classroom - Target sasaran Landra dan Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo  |
| 14. | 20<br>September<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 120 | Evaluasi Google Classroom - Target sasaran Landra dan Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo    |
| 15. | 26<br>September<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 60  | Monitoring Google Meet - Target sasaran Landra siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo                |
| 16. | 27<br>September<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 60  | Evaluasi Google Meet - Target sasaran Aura siswi SD Gelam 1, Gelam, Candi, Sidoarjo                    |
| 17. | 3 Oktober<br>2020       | Aprilia<br>Pratiwi | 60  | Perancangan luaran buku kkn – kelompok   |

|     |                    |                    |    |   |
|-----|--------------------|--------------------|----|---|
| 18. | 4 Oktober<br>2020  | Aprilia<br>Pratiwi | 60 | Perancangan luaran<br>buku kkn – kelompok<br>kkn 39 |
| 19. | 10 Oktober<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 60 | Pembuatan buku kkn –<br>kelompok kkn 39             |
| 20. | 11 Oktober<br>2020 | Aprilia<br>Pratiwi | 60 | Pembuatan buku kkn –<br>kelompok kkn 39             |

## **BIODATA PENULIS**

- **IMA FAIZAH**



Dia adalah salah satu dosen tetap di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo pada prodi Akuntansi. Ibu 3 anak yang lahir di Sidoarjo 40 tahun lalu ini telah menamatkan pendidikannya di Pesantren Gontor Putri Mantingan, Universitas Brawijaya Malang dan menyelesaikan Program Magisternya di UIN Sunan Ampel Surabaya. Aktif dalam program pengabdian kepada masyarakat mulai tahun 2017, dan hingga saat ini aktif mendampingi mahasiswa dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat. Motto hidupnya “Hidup sekali hiduplah yang berarti”

- **APRILIA PRATIWI**



Aprilia Pratiwi yang mempunyai panggilan April atau Lia. Perempuan ini lahir pada tanggal 23 April 1999 di Sidoarjo. April adalah anak ketiga dari 3 bersaudara. Ia mempunyai seorang kakak perempuan dan kakak laki-laki. Ia tumbuh dalam keluarga yang sangat mencintai olahraga. Ayah dan kakaknya pun seorang olahragawan. Maka April juga mengikuti jejak ayah dan kakaknya. Ia seorang atlet bulutangkis sejak menginjak umur 12 tahun dan sering mengikuti pertandingan di Jawa Timur untuk mewakili komunitas, sekolah, maupun kampus. Ia juga sering melatih dan membagikan ilmu bulutangkis kepada teman-temannya. Mengenai pendidikan, Aprilia Pratiwi sekarang ini tengah berkuliah di Universitas



Muhammadiyah Sidoarjo. Ia berada di Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial dan mengambil Program Studi Administrasi Publik.

- **ABDUL HAFID**

Abdul Hafid memiliki nama panggilan Hafid. Laki-laki lumayan Ganteng berkulit putih ini lahir di Surabaya 23 November 1996 dari pasangan Husni Al-Haddad dan Lubena Assegaf yang merupakan seorang Muslim keturunan Arab. Hafid memiliki dua orang adik laki-laki bernama Syarif dan Harist. Selain memiliki ketertarikan dalam

yang mencintai bidang Teknik. Kedua saudaranya menekuni bidang yang sama dengan hafid. Bahkan ayahnya juga seorang konsultan teknik

- **WIDYAWATI PERTIWI**



Widyawati Pertiwi yang memiliki panggilan widya. Perempuan ini lahir di Sidoarjo, 25 Mei 1999 dari pasangan Hasan Thohari dan Zusmiati yang merupakan orang tua laki-laki dari Lamongan dan orang tua perempuan dari Jombang. Widya memiliki seorang kakak laki-laki bernama M Iqbal Mizan Muzaqi dan juga memiliki adik laki-laki

bernama Rahmat Amirul Haqi. Widya tumbuh dalam keluarga yang lebih suka membangun usaha sendiri. Kakak laki-laki nya sudah menikah dan adek laki-laki nya masih duduk dibangku Sekolah Dasar. Mengenai pendidikan Widya ini diketahui dari masa remajanya yang lulus dari SMA Muhammadiyah 3 Tulangan.

Widya juga melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi UMSIDA dengan mengambil program studi Manajemen Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial. Dan sampai sekarang Widya sudah berada di Semester 7 yang akan sebentar lagi ke semester 8 untuk melaksanakan skripsi dan akan mendapatkan gelar S1 nya.

- **MIFTACHUL RIZKI HANDAYANI**

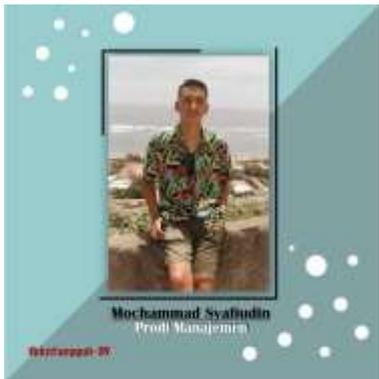
Miftachul Rizki Handayani yang memiliki banyak macam nama



panggilan bisa Mita, Mifta, Chul, Rizki. Banyak yang mengira kalau Mita ini laki-laki karna namanya mirip dengan nama laki-laki, padahal yaa dia seorang cewek yang manis dan baik hati ☺. Mita lahir di Sidoarjo pada Tanggal 30-Desember-1998 buah hati dari pasangan suami istri Bpk Nurul dan Ibu Sumiati. Dia memiliki 2 saudara, Kakak Laki-laki

dan adik Perempuan. Hobinya suka sekali dengan berolahraga, olahraga apapun itu Mita bisa sepertinya. Saat ini dia berkuliah di UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SIDOARJO yang mengambil program study Akuntansi Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial.

- **MOCHAMMAD SYAFIUDIN**



Mochammad Syafiudin yang memiliki panggilan udin. Laki-laki ini lahir di Pasuruan, 5 Juli 1998 dari pasangan bapak Mulkidi dan ibu Tarumi yang merupakan orang tua laki-laki dari Legok dan orang tua perempuan dari Talun. Udin memiliki seorang adik perempuan bernama Nailly Mazidatus Sholihah. Udin lahir didalam

keluarga yang sibuk bekerja masing-masing. Adik perempuannya masih duduk dibangku Sekolah Dasar. Mengenai pendidikan Udin ini diketahui dari masa remajanya yang merupakan lulusan dari SMA Kemala Bhayangkari 3 Porong. Lalu Udin juga melanjutkan pendidikan di perguruan tinggi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo dengan mengambil program studi Manajemen Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial. Dan sekarang Udin sudah menginjak di Semester 7 yang sebentar lagi ke semester 8 untuk melaksanakan skripsi lalu mendapatkan gelar S1 nya. Udin sekarang menjadi karyawan swasta di PT. Makmur Sehati dan telah bekerja selama 4 tahun untuk mencukupi biaya perkuliahan.

- **AISYAH QUINTA EVELINA**



Nama saya Aisyah Quinta Evelina, orang sekitar biasanya lebih akrab memanggil saya dengan nama “Elin”. Saya lahir di Sidoarjo pada tanggal 18 Oktober 1997 dan menjadi anak pertama dari ketiga bersaudara. Saya mempunyai adik laki-laki dan perempuan yang masih bersekolah SD. Sejak saya SD keluarga saya berpindah-pindah lokasi rumah akibat bencana lumpur lapindo yang terjadi

di Porong, karena mengakibatkan rumah tinggal saya yang sebenarnya terkena pengrusakan. Dulu waktu SD saya sempat berpindah di Tulangan, dan kemudian di Candi hingga saya beranjak dewasa seperti sekarang. Menjadi anak pertama dari ketiga bersaudara yang masih kecil-kecil memang tidak mudah, karena setiap apapun tindakan saya dan apapun yang dibutuhkan orang tua hanya berpusat pada saya. Seiring dengan berjalannya waktu kedewasaan saya mulai tumbuh, apalagi setelah menempuh perguruan tinggi yang memperluas wawasan saya, baik dari pendidikan materi maupun non-materi.

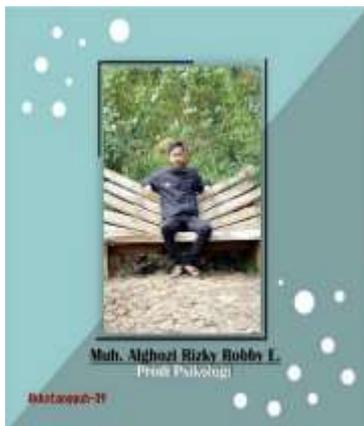
Saya bersyukur di usia seperti ini setidaknya dapat meringankan beban orang tua dan membantu kebutuhan keluarga. Sudah hampir 6 semester saya berkuliah dan berjanji pada diri saya sendiri agar segera menuntaskannya dengan hasil terbaik sesuai dengan usaha yang dilakukan. Karena bagi saya, menjadi mahasiswa bukanlah tahap pendewasaan yang sesungguhnya, karena saya ingin belajar dunia luar yang lebih luas dengan ilmu pendidikan yang diperoleh dengan keterampilan yang saya miliki.

- **NINDYA LISTY**



Nindya Listy Ansyari yang memiliki nama panggilan Nindya atau Listy. Perempuan ini lahir di Surabaya pada tanggal 08 Februari 1993 dari pasangan Margono Hadi Susanto dan Heni Hendriani. Nindya merupakan blasteran Jawa Tengah dan Jawa Barat, Ayah yang berasal dari Jawa tengah dan Ibu berasal dari Jawa Barat. Nindya adalah anak pertama dari 7 (tujuh) bersaudara. Ia

mempunyai 3 (tiga) adik perempuan dan 3 (tiga) adik laki – laki. Ia tumbuh dalam keluarga yang mencintai seni rupa, dari keluarga Ayah dan Ibunya sama-sama memiliki darah seorang seni, karena sebagian keluarga besarnya memiliki hobi melukis dan menggambar, sejak kecil Nindya sudah gemar menggambar, akhirnya saat menempuh pendidikan menengah Nindya memilih Sekolah Menengah Kejuruan dan mengambil jurusan Multimedia untuk mengembangkan bakatnya ke media teknologi. Namun Nindya tidak bekerja sesuai bidang yang ia gemari, Nindya saat ini bekerja di Kantor Pemerintah yaitu Unit Pelaksana Teknis Balai Latihan Kerja Surabaya di bagian Staf Admin Keuangan yang sangat bertolak belakang sekali dengan bidang yang sebenarnya ia gemari, tetapi Nindya tetap melaksanakan tugasnya dengan baik dan penuh tanggungjawab. Untuk pendidikan perguruan tingginya, Nindya memilih Fakultas Sains dan Teknologi Program Studi Informatika di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.



Muhammad Alghozi Rizky Robby Elfahmi, yang kerap disapa Robby. Lahir di Sidoarjo, 05 Agustus 1997 adalah seorang mahasiswa yang sedang mengampu studi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, Prodi Psikologi, Ia juga seorang karyawan disebuah perusahaan swasta industri dan distribusi Alloy Wheels. Pekerjaan beliau mengatur produk yang akan di ekspor ke luar negeri maupun dalam negeri adalah

kegiatan yang rutin ia kerjakan sebagai seorang PPIC. Anak pertama dari 2 bersaudara ini lulusan SMK Kesehatan Darussalam dengan Jurusan Keperawatan. Dengan background keluarga pengusaha, ia memiliki jurusan yang tidak ada hubungannya dengan profesi keluarganya dan tidak mau meneruskan pekerjaan orang tuanya. Ia lebih memilih untuk bekerja di tempat lain untuk dapat kuliah sambil bekerja demi membangun impiannya dan juga untuk membantu kedua orang tuanya.

- **IRMA NUR FITA**

Irma Nur Fita Sugianto Wanita berhijab yang biasa di panggil Irma, lahir di salah satu kota di Jawa Timur tepatnya di Lamongan pada 3 Agustus 1998. Mahasiswi Pendidikan Bahasa Arab ini merupakan anak pertama



dari dua bersaudara. Adik lelaki satu-satunya juga sedang menempuh perkuliahan di salah satu Universitas di Lamongan. Mahasiswi yang sedang menempuh tugas akhir ini menyelesaikan pendidikan Madrasah Tsanawiyah hingga Madrasah Aliyah

Kertosono Nganjuk dan jenjang aliyah ia tempuh di Pon.Pes Al-Ishlah Sendang agung-Paciran-Lamongan. Bagi mahasiswi yang memiliki hobi membuat kue ini, bangku kuliah tidak cukup untuk menambah pengalaman dan wawasannya. Untuk melatih mental dan menambah pengalamannya, mahasiswi ini juga menjadi pengajar di salah satu SD Muhammadiyah dan menjadi fasilitator Pendidikan Karakter Mahasiswa (PKMU) di UMSIDA. Penulis juga aktif di organisasi mahasiswa muhammadiyah tepatnya di IMM Komisariat Averroes.

- **RIZKI ALFAIZAR**

Rizky Alfaizar Desky atau bisa dipanggil Rizky. Laki-laki kelahiran Sidoarjo, 15 September 1996 ini merupakan anak pertama dari tiga bersaudara dari pasangan Jafridin Desky(alm) dan Mujiati. Rizky merupakan campuran Jawa Timur dan Aceh, Ayahnya berasal dari Aceh dan Ibu berasal dari Jawa Timur. Rizky memiliki dua adik perempuan yang bernama Nashwa Alfahira Desky dan Cut Nabila Almifta Desky.



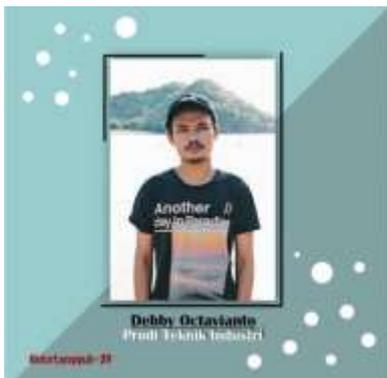
Rizky kecil tumbuh dan besar di Sidoarjo. Rizky lahir dari keluarga petani. Kakek neneknya adalah petani, ibunya pun juga kerap kali membantu ke sawah sehingga dari kecil ia memiliki cita-cita menjadi petani yang sukses. Ia mulai bersekolah SD di SDN Gedangrowo dan SMP di SMPN 1 Prambon. Namun memasuki jenjang SMK ia melanjutkannya di SMKN 1

Pasuruan dan tinggal di sana dengan kerabat. Melilih jurusan Teknik Komputer Jaringan karena dirasa teknologi akan selalu berkembang sehingga dengan memilih jurusan ini akan memiliki prospek yang bagus

pertanian. Akan tetapi karena keterbatasan biaya membuatnya harus melupakan mimpinya sejenak dan memilih untuk bekerja. Ia saat ini bekerja di PT. Inocycle Technology Group TBK cabang Mojokerto sebagai Operator Produksi sejak tahun 2016. Meskipun sangat bertolak belakang dengan latar belakang pendidikan dan juga cita-citanya ia tetap semangat. Dibuktikannya dengan kembali melanjutkan studinya di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo jurusan Teknik Informatika dengan harapan masa depan yang lebih baik.

- **DEBBY OCTAVIANTO**

Debby Octavianto yang mempunyai panggilan Debby, Laki-Laki ini lahir pada 09 Oktober 1996 di Sidoarjo. Debby adalah anak kedua dari 3 bersaudara. Dia mempunyai kakak laki-laki dan adik perempuan. Dia di perbesarakan oleh bapak pekerja wiraswasta dengan berpenghasilan cukup. Dia sekolah di SMK dengan jurusan permesinan pada waktu itu dan dilanjutkannya menjadi karyawan swasta disuatu perusahaan dengan



posisi sebagai operator mesin. Dengan begitu semua yang berhubungan dengan hidup saya semua sudah bisa diatasi dengan mandiri mencakup semuanya. Dengan begitu saya bisa kuliah di tahun 2017 , mengenai pendidikan, saya Debby Octavianto sekarang berkuliah di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Dia berada di Fakultas Sains dan

Teknologi Program Studi Teknik Industri.

- **AWWALUDIN**

Lahir pada masa-masa Revormasi, Muhammad Awwaluddin Islami lahir pada tanggal 26 Mai 1998 di kota Gresik. Lahir sebagai putra pertama sepasang suami – istri. Merupakan kakak tertua dari 2 bersaudara. Pindah ke Sidoarjo pada tahun 2003, karena ada proyek peninggian tanggul



sungai bengawan Solo. Awwaluddin atau pendeknya dipanggil Awal sudah tinggal selama 17 tahun di kota Sidoarjo. Awal tinggal di Dsn. Patar Lor, Ngares Rejo, kecamatan Sukodono. Yang posisinya bertepatan dengan perbatasan antara kecamatan Sukodono dan Krian.

Awal telah menempuh berbagai jenjang pendidikan, dikarenakan harus pindah tempat tinggal, ia harus pindah sekolah pada masa TK. Menempuh jenjang pendidikan dasar di SD Negeri Ngaresrejo selama 6 tahun, dan dilanjutkan di SMP Negeri 2 Sukodono selama 3 tahun. Pada jenjang menengah atas, Awal bersekolah di sekolah swasta yakni SMK Pemuda Krian. Yang merupakan sekolah swasta dibawah naungan yayasan Muhammadiyah. Menyelesaikan pendidikan dasarnya pada tahun 2016, Awal memutuskan untuk tidak melanjutkan pendidikannya ke perguruan tinggi dulu selama setahun. Ia lebih memilih untuk bekerja dulu. Ia memiliki Hobi melihat film, mendengarkan musik, membaca dan bermain game. Namun dia lebih memilih untuk melanjutkan pendididn tingginya pada Pendidikan Sekolah Dasar di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo pada tahun 2017.

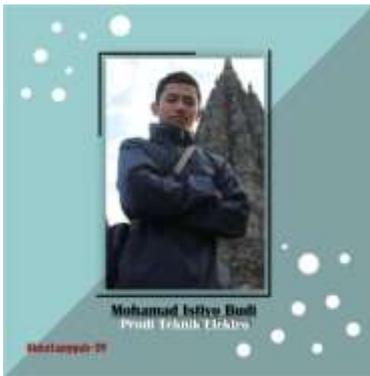
Mohammad Bakhtiar Astari memiliki nama panggilan Bachtiar. Laki-laki beragama Islam yang mempunyai kulit sawo matang dan cukup humoris



ini lahir di Kediri, 07 November 1996, dari pasangan suami istri yang sah bernama Chamim dan Sri Utari, keduanya keturunan asli Jawa dan satu kelurahan Tamanan tepatnya di Kediri Jawa Timur. Bachtiar mempunyai adik kandung perempuan yang bernama Nadia Asalul Azizah dan adik laki-laki Mohammad Zaqiul Fuad. Laki-laki ini bertempat tinggal bersama nenek

dan kakeknya sejak duduk di bangku TK, ia tumbuh dengan seorang kakek dan neneknya yang sangat menyayanginya seperti orangtua sendiri. ia adalah seorang laki-laki yang pekerja keras dimana sejak dari kecil sudah diajari untuk bekerja keras oleh kakeknya. Mengenai pendidikan Mohammad Bakhtiar Astari diketahui dari masa remajanya yang dihabiskan dengan besekolah di sekolah menengah kejuruan dengan jurusan Teknik Pemesinan di SMK PGRI 1 Kota Kediri. Sekarang ia bekerja di salah satu perusahaan swasta yang bertempat di Mojokerto Jawa Timur, dan mengisi separuh hidupnya lagi untuk melanjutkan pendidikannya di Universitas terbesar di Sidoarjo yaitu Universitas Muhammadiyah Sidoarjo dengan Fakultas yang dipilih adalah Sains dan Teknologi di Prodi Teknologi Pangan. Ia berharap semoga kelak menjadi manusia yang dapat bermanfaat bagi keluarga dan negara dengan segala ilmu, pengetahuan dan tenaga yang dimilikinya.

Mohamad Istiyo Budi yang memiliki nama panggilan Isityo atau Budi. lahir di Jombang pada tanggal 24 Januari 1997 dari pasangan Waluh Warno dan Sriati. Bapak yang berasal dari Jombang dan Ibu berasal dari Surabaya. Budi merupakan anak kedua dari 2 (dua) bersaudara. Ia merupakan anak terakhir dan memiliki seorang kakak perempuan. Ia merupakan anak laki-laki satu-satunya dalam keluarga dengan ayah ber profesi buruh tani, sejak kecil,



tepatnya saat kelas 4 SD sudah di suruh untuk membantu untuk mencari pakan rumput sapi, tetapi Budi tidak menyerah dengan keadaannya, karena rasa ingin tahu dan ingin bisa di dunia otomotif terutama service kendaraan akhirnya saat menempuh pendidikan menengah ia memilih Sekolah Menengah Kejuruan dan mengambil jurusan otomotif untuk belajar dan bisa service kendaraan. Namun Budi tidak bekerja sesuai bidang yang ia gemari, saat lulus dia bekerja di PT Roman Ceramic International, karena tanggung jawab di perusahaan dan sekarang era digital kemudian Budi memutuskan kuliah di universitas Muhammadiyah sidoarjo mengambil jurusan Teknik elektro.

Fadia Rozika Aitamaa Wanita yang dipanggil Fadia, Dia yang lahir dari pasangan suami istri yang saling mencintai. Dia Lahir di bumi dan berada



dinegara indonesia di salah satu kota di jawa timur yaitu disidoarjo, Lahir pada tanggal 26 November 1998. Fadia ini mempunyai 3 saudara seorang kakak dan seorang adik. Setelah lulus dari SMA Fadia ini memutuskan untuk melanjutkan kejenjang yang lebih tinggi. Fadia memilih untuk menjadi Mahasiswi Hukum Universitas Muhammadiyah

sidoarjo. Mahasiswi yang sedang menempuh semester tua ini sedang menjalankan tugas akhir kkn magang dan skripsi Wanita satu ini sangat menyukai traveling dan memasak. Selain berkuliah di universitas muhammadiyah wanita ini berkerja sehari hari sebagai SPG produk kecantikan Viva.

- **MASRUROH**



Nama saya Masruroh, saya biasa dipanggil Ruroh. Saya lahir di Pasuruan tanggal 09 Juli 1998 dari pasangan sah bernama Januki dan Siti Chotijah keduanya keturunan dari Jawa. Saya anak terakhir dari tiga bersaudara. Saya mempunyai dua kakak, kakak yang pertama saya perempuan yang kedua laki-laki mereka sudah berkeluarga. Jadi sekarang tinggal saya yang

tinggal Bersama kedua orang tua saya di Dusun Gondanglegi RT 04 RW 11. Sekarang saya bekerja membantu usaha kedua orang tua saya, tapi saya tetap dikasih penghasilan selayaknya orang lain bekerja. Tetapi saya bersyukur karena diantara kedua kakak-kakak saya hanya saya yang diberikan kesempatan untuk melanjutkan ke jenjang Pendidikan tinggi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo saya masuk di Fakultas agama Islam Prodi Perbankan Syariah. Harapan saya semoga kelak bisa menjadi yang bermanfaat bagi orang lain

ISBN 978-82-8003-781-1



9 786236 833285

