



UMSIDA  
ILUSTRASI MASYARAKAT DAN BUDAYA

# KKN TANGGUH UMSIDA



**MENGOPTIMALKAN POTENSI**  
DI ERA **PANDEMI COVID - 19**

**TIM PENGABDIAN MASYARAKAT**

Kelompok - 17

# **Mengoptimalkan Potensi di Era Pandemi Covid-19**

**Disusun Oleh:**

**Uce Indahyanti**

**M. Syafarul Iman Alif Zdhikry**

**Nurin Firdaus Nuzulah**

**Andre Wahyu Widodo**

**Mohammad Siddik**

**Ivan Aries Rizaldy**

**Adi Indra Satrio**

**Moch. Rizky A.**

**Fitra Afnia Shofyanita**

**Inneke Cahyati**

**Mayanksari Nur Angela**

**Elly Fazaitun Natwah**

**Adrian Ferdiansyah**

**Linda Ramadhan**

**Siti Mukhlisah**

**UMSIDA Press**

**2020**

# Mengoptimalkan Potensi di Era Pandemi Covid-19

Penulis : Uce Indahyanti  
M. Syafarul Iman Alif  
Zdhikry  
Nurin Firdaus Nuzulah  
Andre Wahyu Widodo  
Mohammad Siddik  
Ivan Aries Rizaldy  
Adi Indra Satrio  
Moch. Rizky A.  
Fitra Afnia Shofyanita  
Inneke Cahyati  
Mayanksari Nur Angela  
Elly Fazaitun Natwah  
Adrian Ferdiansyah  
Linda Ramadhan  
Siti Mukhlisah

Editor :

Desain Sampul : Ivan Aries Rizaldy

Desain Isi : Mayanksari Nur Angela  
Fitra Afnia Shofyanita

ISBN : 978-623-6833-25-4

Cetakan I : Oktober 2020

Ukuran : 14,5 cm x 21 cm  
140 halaman

Penerbit UMSIDA Press  
Jl. Mojopahit 666B Sidoarjo  
Telp. 031 8945444

## 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.

Di dalam KKN-Tangguh 2020 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, lokasi kegiatan tersebar di berbagai wilayah yakni Kec. Candi, Kab. Lamongan, Kec. Gempol, Kota Mojokerto, Kec. Tulangan, Kec. Wonoayu, Kec. Taman, Kec. Sedati dan Kec. Gedangan.

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 Uce Indahyanti, M.Kom. selaku Dosen Pembimbing Lapangan
6. Ibu Santi Rahma Dewi, SE, M.Ak, Selaku *Monev* KKN-Tangguh 2020.
7. Ibu Mar'atus Solihah selaku usaha ES Tebu Lare Darjo, Desa Sidodadi RT 08 RW 04, Candi Sidoarjo .
8. UD. Istana Dodol selaku Usaha Tradisional Foods, Desa Sogo RT 02 RW 02 Babat Lamongan.
9. Pak Farid selaku usaha Hidroponik, Desa Warurejo Gempol.
10. Pak Yasir selaku usaha Kupang dan Petis, Dsn. Sambong RT 02 RW 01 Ds Jasem Kec. Ngoro Kab. Mojokerto.

11. Mbak Leony S. R. selaku usaha Donat Mini, Ds. Jiken RT 01 RW 01 Tulangan Sidoarjo.
12. Pak Eko selaku usaha Es Tube, Dsn. Klanting Ds. Suwayuwo Kec. Sukorejo.
13. Pak Johan selaku usaha Nugget Sempol, Dsn. Pager RT 06 RW 01 Paggerngumbuk Kec. Wonoayu Sidoarjo.
14. Bu Eny selaku usaha Penjahit Baju, Desa Jimbaran Wetan RT 02 RW 01 Wonoayu Sidoarjo.
15. Mbak Icha selaku usaha Bakery dan Minuman Sari Kedelai, Perum Taman Puspa Sari Ds. Klurak Candi.
16. Bu Winda dan Pak Sunu selaku Guru SD MUMTAZ, Dsn Sambiroto Ds Sambibulu RT 24 RW 04 Taman Sidoarjo.
17. Bu Isma selaku Guru MI MIHAS dan Siswa - MI MIHAS, Dsn Tani Nelayan Ds Pepe Kec Sedati Kab Sidoarjo Regency.
18. Bu Siti Makrifa, SE selaku Guru mata pelajaran IPS SMP Dahrma Wanita 1 Gedangan, Kebonsari RT 03 RW 03 Candi Sidoarjo.
19. Nada, Nurin, dan Aliyah selaku siswa SDN KETIMANG, Ds. Ketimang Kec. Wonoayu Kab Sidoarjo
20. Bu Yuka dan Bu Desi selaku guru SIB NABIGHAH, Perumahan Larangan Mega Asri Blok E No. 23 RT 32 RW 08.

Kami menyadari buku ini masih belum sempurna, maka kritik dan saran dari pembaca sangatlah berguna untuk perbaikan kedepannya. Semoga buku ini dapat bermanfaat.

Sidoarjo, 1 Oktober 2020

Tim Penulis

## DAFTAR ISI

<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1. Latar Belakang & Analisis Situasi.....	1
1.2. Tujuan dan Manfaat.....	3
1.2.1. Tujuan.....	3
1.2.2. Manfaat.....	4
<b>BAB II PELAKSANAAN PROGRAM KERJA</b>	
2.1. Pelaksanaan dan Pencapaian Program Kerja.....	5
2.2. Dukungan yang diperoleh dan masalah yang dijumpai .....	7
<b>BAB III MENGOPTIMALKAN POTENSI DI ERA PANDEMI COVID-19</b>	
3.1. Inovasi Produk dan Pemasaran Online Es Tebu.....	8
3.2. Meningkatkan penjualan UMKM dengan menggunakan digital marketing dan membuat reseller.....	13
3.3. Inovasi Metode Hidroponik dan Pemasaran Sayur Hidroponik .....	15
3.4. Inovasi Produk Kupang Dan Petis, Branding Kemasan Serta Membantu Pemasaran Online Agar Tidak Kalah Dengan Pesaing.....	20
3.5. Branding & Strategi Marketing UMKM Donat Mini Dikala Pandemi.....	22
3.6. Langkah Handal Dalam Perluasan Pasar di Masa Pandemi .....	25
3.7. Pemanfaatan Sosial Media Sebagai Sarana Pemasaran Online Berskala Luas.....	28
3.8. Lawan Keterpurukan Ekonomi dengan Inovasi.....	31
3.9. Inovasi UMKM Minuman Susu Sari Kedelai Dengan Topping Dalgona dan Branding Kemasan Serta Membantu Pemasaran Online.....	34
3.10. Penggunaan media interaktif 4.0 kepada tenaga pengajar ditingkat sekolah dasar di daerah Taman Sidoarjo.....	36
3.11. Suatu tantangan para siswa dan guru dalam menghadapi media online..	39
3.12. Tantangan para guru tanpa tanda jasa saat Pandemi Corona Virus.....	42
3.13. Pelatihan dan Pendampingan dalam meningkatkan kualitas pembelajaran daring (online) dan motivasi siswa agar lebih maksimal dalam pembelajaran di masa pandemi (Covid-19).....	45
3.14. Pendampingan guru dalam pembuatan video pembelajaran untuk anak – anak berkebutuhan khusus di SLB NABIGHAH.....	47

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

4.1. Kesan Pelaku UMKM Es Tebu Desa Sidodadi RT 08 RW 04 Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo.....	50
4.2. Kesan Masyarakat (Target Sasaran).....	51
4.3. Kesan Pemilik Kebun Hidroponik Warurejo, Kejapanan-Gempol.....	52
4.4. Kesan Masyarakat Pengusaha Kupang (Target Sasaran).....	53
4.5. Kesan Masyarakat (Target Sasaran).....	53
4.6. Kesan Masyarakat Desa Suwayuwo (Target Sasaran).....	54
4.7. Kesan Masyarakat Desa Pagerngumbuk (Target Sasaran).....	55
4.8. Kesan Penjahit Baju Desa Jimbaran wetan RT 02 RW 01 (Target Sasaran).....	56
4.9. Kesan Warga Perumahan Taman Puspa Sari Candi Sidoarjo.....	56
4.10. Kesan Guru SD yang dibantu dalam pembelajaran Online.....	57
4.11. Kesan Guru yang Didampingi Pembelajaran Online.....	58
4.12. Kesan Guru pada SMP Dharma Wanita 1 Gedangan Kec. Gedangan Kab. Sidoarjo.....	60
4.13. Kesan Pesan Siswa yang Dibantu Dalam Pembelajaran Secara Online.....	61
4.14. Kesan Dan Pesan ketua Rt.....	62

## **BAB V PENUTUP**

5.1 Kesimpulan dan Saran.....	63
-------------------------------	----

## **DAFTAR PUSTAKA.....68**

## **LAMPIRAN-LAMPIRAN.....70**

- Logbook Kegiatan
- Artikel Berita
- Infografis Hasil Kuesioner
- Biodata Penulis



# 1

## 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 manfaat yang didapatnya. Dalam kegiatan KKN ini melibatkan banyaknya orang yang bersangkutan seperti perguruan tinggi (termasuk mahasiswa yang melaksanakan KKN serta Dosen Pembimbing Lapangan, masyarakat, dan pemerintahan daerah Kepala Desa beserta stafnya).

Pada masa pandemi saat ini program pendidikan sangat berperan aktif dan sangat menurun draktis terkait siswa dan guru yang saat ini tidak dapat melakukan tatap muka. Pembelajaran adalah suatu kegiatan atau aktivitas belajar-mengajar. Di dalamnya terdapat dua subjek yaitu guru dan peserta didik. Tugas utama dan tanggung jawab seorang guru adalah mengelola pembelajaran agar lebih efektif, dinamis, efisien, dan positif yang ditandai dengan adanya kesadaran dan peranan aktif diantara dua subjek pembelajaran yaitu guru sebagai penginisiatif awal dan pengarah serta melakukan pembimbingan, sedangkan peserta didik sebagai objek yang mengalami dan terlibat aktif untuk memperoleh perubahan diri dalam pengajaran. Pengajaran itu sendiri merupakan aktivitas yang sistematis dan sistemik yang terdiri atas banyak komponen. Masing-masing komponen pengajaran tidak bersifat terpisah atau berjalan sendiri-sendiri, tetapi harus berjalan teratur, saling bergantung, komplementer, dan

kesinambungan. Untuk itu diperlukan pengelolaan pembelajaran yang baik. Pengelolaan dalam pembelajaran yang baik harus dikembangkan berdasarkan pada prinsip-prinsip pengajaran yang tepat agar mudah dipahami. Namun, dengan keadaan pandemi saat ini pembelajaran dimulai secara online seperti halnya yang dilakukan sampai dengan sekarang. Alur dalam pembelajaran online yaitu guru menyediakan bahan pembelajaran lalu proses pembelajaran akan dilakukan dirumah dengan menggunakan berbagai alternatif media online/daring. Dengan adanya KKN ini tujuannya yaitu untuk membantu seorang guru agar dapat memotivasi dalam memberikan pelajaran online kepada peserta didiknya. Agar siswa pun juga tidak bosan dalam belajar daring di saat pandemi seperti ini. Selain memberikan motivasi juga memberikan inovasi untuk media pembelajaran yang digunakan oleh seorang guru saat ini.

Program UMKM ini juga sangat berperan aktif disituasi seperti ini karena adanya pandemi yang membuat masyarakat semakin resah sebab kesulitan dalam mencari peluang usaha dan keuntungan untuk usahanya. Disisi lain juga adanya PSBB yang diharuskan masyarakat untuk mengurangi aktivitas diluar rumah. Kondisi tersebut tentunya akan berdampak pada penurunan pendapatan yang secara tidak langsung mengurangi pengeluaran dan pola konsumsi masyarakat. Penyebaran virus juga sangat mengganggu UMKM yang beroperasi lintas batas atau antarnegara karena pasokan barang mentah untuk produksi yang bersumber dari luar negeri mengalami gangguan karena blokade dan pengurangan aktivitas transportasi regional di lingkup darat, laut, dan udara. Selain itu, permintaan produk UMKM secara global juga mengalami penurunan terutama yang berkaitan dengan dengan sektor pariwisata karena kunjungan ke berbagai destinasi wisata mengalami penurunan secara drastis. Selain UMKM yang menurun dratis, perusahaan juga mengalami banyak kerugian yang membuat para karyawan diberhentikan dari pekerjaannya sehingga membuat para masyarakat menjadi pengangguran dan kondisi ini juga berpengaruh pada kelangsungan hidup pekerja dan keluarganya.

## **1.2. Tujuan dan Manfaat**

Dari pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN), tim KKN memperoleh banyak manfaat dari pelaksanaan KKN dan juga memiliki tujuan dari pelaksanaan KKN. Berikut ini tujuan dan manfaat dari Kuliah Kerja Nyata (KKN) yaitu dapat meningkatkan empati dan kepedulian mahasiswa, dapat menerapkan team work dan interdisipliner secara bersama, dapat menanamkan nilai kepribadian, dapat menanamkan jiwa penelitian, dapat berkontribusi melalui aktivitas yang bisa memecahkan permasalahan ditengah masyarakat yang awalnya mengalami kesulitan dalam media pendidikan online dan ketersediaan UMKM yang kini menurun, namun sekarang adanya mahasiswa KKN yang dapat membantu masyarakat sekitar agar menjadi lebih maju dan tidak mudah menyerah. Manfaat yang dapat kita peroleh yaitu kita menjadi seorang mahasiswa yang mampu membantu masyarakat sekitar menjadi lebih mandiri dan tidak mudah putus asa dalam melakukan aktivitasnya. Kita juga memberikan suatu inovasi dan motivasi agar masyarakat tidak mudah menyerah dalam menghadapi suatu permasalahannya dikondisi pandemi saat ini.

### **1.2.1. Tujuan**

Tujuan yang akan di capai 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 berekspresi 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 akrab dengan warga di lingkungan masing-masing
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 Teknologi, Inovasi, pengembangan ilmu usaha dalam hal pemasaran, pembiayaan, mengolah modal dan pendapatan serta pengetahuan seputar protokol kesehatan

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 di Lingkungan RT Menuju Layanan Customer Online atau Digital Marketing

Pelaksanaan Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan mata kuliah wajib yang ditempuh oleh Mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Namun ada yang berbeda dengan KKNT tahun 2020 ini, saat ini kita sedang dihadapkan dengan situasi dan kondisi yang cukup berat yaitu pandemi covid 19. Dimasa pandemic seperti ini kita dihadapkan dengan situasi yang cukup sulit, semua sektor menjadi terhambat dan mengalami penurunan yang signifikan. Sektor UMKM menjadi sektor yang mendapatkan dampak penurunan yang cukup banyak, mulai dari pemasaran, pendistribusian sampai dengan isu kesehatan. Hal itu membuat kami memilih program kerja UMKM dalam KKNT 2020 ini. pada UMKM yang kami targetkan belum ada identitas logo serta penjualan online terhadap produk – produk UMKM, sehingga memberikan kesan menarik dan cara mengkonsumsi yang lebih gampang.



Pemasangan stiker pada kemasan agar lebih menarik

Identitas logo serta kemasan yang menarik memberikan nilai jual produk itu sendiri menjadi lebih menarik dan memiliki nilai jual yang tinggi serta dapat bersaing dengan minuman kekinian lainnya.

Promosi secara online membuat produk lebih dikenal oleh masyarakat luas, sehingga konsumen menjadi lebih banyak dan menysasar di berbagai kalangan.

## B. Pendampingan Pendidikan dan Keterampilan Bagi Pengajar atau Pengajar Secara Online

Dimasa pandemi seperti ini adalah masa yang paling sulit bagi semua sekolah salah satunya yaitu pada guru. Dikarenakan terbatasnya akses komunikasi dan lain sebagainya. Tidak menutup kemungkinan banyak sekolah yang harus merelakan untuk mengambil keputusan yang sangat berat yaitu menutup aktivitas sekolah tersebut. Agar penyebaran COVID-19 ini dapat berkurang. Dengan begitu meminimalisir hal tersebut terjadi dengan dilakukan pembelajaran melalui media daring (online) yang telah disepakati oleh banyak para masyarakat. Pada program pendidikan yang kami ambil ini, menargetkan untuk memberikan motivasi dan inovasi dalam pembuatan media power point (PPT) yang lebih menarik dengan tujuan agar para siswa dan para wali murid paham dengan apa yang guru sampaikan melalui pembelajaran online ini dan siswa pun juga tidak bosan dalam belajar online. Berikut pembuatan video berupa power point (PPT) untuk media belajar siswa.



Pembuatan PPT interaktif terhap responden

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

### **A. UMKM**

Untuk merealisasikan inovasi serta pemasaran produk, ada beberapa kendala yang saya peroleh. Dan antaranya ialah pada waktu pandemi seperti ini banyak akses yang dibatasi, sehingga waktu yang dibutuhkan menjadi lebih panjang. Kurangnya pengetahuan akan teknologi dan kemauan untuk berinovasi menjadikan produk yang dihasilkan sulit untuk berkembang. Namun, kendala – kendala tersebut mendapatkan solusi yang cukup bagus, baik dari kami sebagai mahasiswa pendamping dan target. Setelah dijelaskan keuntungan serta dampak yang diperoleh dari inovasi dan pemasaran produk, khususnya menggunakan media sosial, barulah mereka menyadari bahwa teknologi menjadi sangat penting di era ini. Terlebih lagi saat dihadapkan pada wabah covid 19 saat ini.

### **B. Pendidikan**

Untuk merealisasikan pendampingan dalam pembelajaran online ini yaitu pada pembuatan media power point (PPT) yang disertai dengan suara penjelasannya. Kami mengalami beberapa kendala, target ternyata belum familiar dengan program aplikasi desain, sehingga membutuhkan kemampuan ekstra untuk membimbingnya, agar dapat mengoperasikan program aplikasi desain yang akan digunakan dalam pembuatan media pembelajaran secara online. Pertemuan yang sudah dijadwalkan ini berjalan dengan lancar, walaupun ada kendala tapi masih dapat teratasi, salah satunya dengan cara menyatukan beberapa sesi program kerja menjadi satu sesi yang dimana tanpa mengurangi porsi tiap kegiatannya. Dengan begitu semua program kerja dapat terlaksana dengan baik dan berjalan lancar. Banyak hal yang dapat kami berikan, pembuatan video menggunakan media PPT atau membuat PPT yang diiringi dengan suara, pelatihan aplikasi perkantoran lainnya, penggunaan vicon, google form, dan lainnya yang mendukung pembelajaran secara daring.

# Mengoptimalkan Potensi di Era Pandemi Covid-19

# 3

## 3.1. Inovasi Produk dan Pemasaran Online Es Tebu

Oleh : M.Syafarul Imam Alif Zdhikry

Pada KKN 2020 ini kita dihadapkan dengan musibah yang cukup buruk, kegiatan Kuliah Kerja Nyata kali ini sangat berbeda dengan sebelum-sebelumnya. Wabah covid 19 menjadikan seluruh sektor mengalami perubahan yang cukup signifikan. Bidang pendidikan mulai diterapkan proses daring, bidang UMKM mengalami penurunan yang cukup drastis. Proses pencegahan dan peraturan yang tidak pasti serta selalu berubah-ubah menjadikan pelaku umkm mengeluh akan nasib yang mereka alami. Proses yang semula offline menjadi online, hal ini menjadikan pelaku umkm yang tidak faham akan teknologi akan menjadi terbelakang.

Dalam KKNT 2020 ini ada 2 program yang diambil dari kelompok saya, yaitu program UMKM dan Pendidikan. Dalam era ini kedua program tersebut memerlukan pengetahuan teknologi dalam mengatasi masalah yang diakibatkan oleh musibah covid 19 ini. juga terdapat penyuluhan dalam pencegahan penyebaran virus covid 19.

Pada pelaksanaan program UMKM, masing-masing anggota kelompok memberikan pelatihan inovasi dalam produk yang dihasilkan agar memiliki nilai jual dan daya saing yang baik, juga mendampingi dalam proses pemasaran produk secara online agar dapat dikenal oleh banyak orang.

Pada pelaksanaan program pendidikan, masing-masing anggota kelompok memberikan pendampingan belajar secara daring, pendampingan ini sangat penting dilakukan mengingat saat pandemic seperti ini proses belajar dilakukan dari rumah sehingga banyak yang membutuhkan edukasi dalam proses pembelajaran seperti ini.

Pada pelaksanaan pencegahan pandemic covid 19, seluruh anggota kelompok memberikan penyuluhan terhadap penyebaran virus covid 19, seperti melakukan pembagian masker, jaga jarak, serta giat memberikan pengertian akan pentingnya menjaga kebersihan lingkungan pelaku UMKM dan pelaksanaan program belajar secara online dirumah.

Dari berbagai program kerja yang disarankan oleh panitia KKNT saya tergerak untuk membantu UMKM di wilayah RT saya tepatnya di Desa Sidodadi RT 08 RW 04, Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo. Target saya adalah penjual es tebu, di masa pandemic seperti ini penjualan es tebu sedikit menurun, isu kesehatan dan masalah kebersihan membuat konsumen sedikit khawatir untuk mengkonsumsi minuman es tebu. Kurangnya pengetahuan akan teknologi membuat penjualan tidak dapat berkembang dan cenderung monoton dan tidak ada solusi atas permasalahan yang ada. Kegiatan pertama yang saya buat dengan penjual yaitu melakukan identifikasi masalah, dengan cara melihat langsung keseharian kegiatan UMKM Es Tebu, dari proses pengambilan tebu hingga tebu itu digiling dan dijadikan es tebu. Disana banyak sekali saya temukan proses-proses yang menurut saya kurang efisien dilakukan, setelah melakukan identifikasi masalah, kemudian melakukan pembicaraan serta sharing untuk menemukan solusi. Saya membeberkan penemuan masalah serta inovasi yang akan saya lakukan. Tidak mudah juga agar pendapat serta solusi saya diterima oleh pelaku UMKM, namun setelah saya memberikan pengertian serta contoh, barulah pelaku UMKM menyadarinya bahwa diperlukan pengembangan atas usahanya.

Di minggu kedua saya mencoba mengerjakan dan membuat es tebu di tempat UMKM dengan mekanisme dan tata cara sesuai keseharian yang dikerjakan oleh pelaku UMKM, barulah saya mencontohkan apa yang menurut saya perlu diterapkan oleh pelaku UMKM. Seperti, mengupas kulit

tebu terlebih dahulu agar waktu digiling tidak terlalu sulit, karena sebelumnya penjual mengeluh mesin penggilingan yang cepat rusak. Dan benar saja dampak yang dihasilkan setelah kulit tebu dikupas terlebih dahulu ialah pemerasan di penggilingan jadi lebih mudah dan membuat mesin penggilingan tidak bekerja dengan keras sehingga meminimalisir kerusakan mesin. Setelah pengupasan barulah tebu saya tempatkan di tempat yang teduh, agar air yang dihasilkan oleh tebu tidak berkurang karena suhu yang panas. Sebelumnya tebu di letakan di sembarang tempat yang membuat tebu jadi cepat mengering akibat suhu yang panas.

Di minggu selanjutnya saya mencoba menerapkan protokol kesehatan dalam mencegah penyebaran wabah covid 19 dengan melakukan jaga jarak dan membagikan masker kepada konsumen yang tidak memakai masker. Setelah itu saya mencoba menerapkan tiga lapisan penyaringan hasil penggilingan es tebu, awalnya hanya satu lapis penyaringan saja. Tiga lapis penyaringan berfungsi agar air yang dihasilkan lebih bersih, kotoran-kotoran yang terbawa pada saat penggilingan lebih tersaring sempurna. setelah peningkatan pengelolaan produk diatas saya lakukan selanjutnya saya dengan penjual melakukan evaluasi, apakah kegiatan diatas menjadikan kualitas produk menjadi lebih baik atau tidak.

Minggu selanjutnya saya melakukan inovasi kemasan dan rebranding terhadap minuman es tebu. Pada awalnya es tebu hanya dikemas dengan plastik pada umumnya, setelah itu saya menyarankan agar dikemas dengan gelas plastik bening guna memudahkan konsumen untuk menikmati minuman es tebu. Jadi awalnya menggunakan plastik kiloan biasa menjadi gelas plastic berukuran sedang. Ada berbagai hambatan dalam mengubah kemasan, diantaranya adalah harga plastik dengan gelas plastik yang berbeda. Harga gelas plastik lebih mahal dibandingkan dengan plastik biasa. Setelah dilakukan ujicoba beberapa hari dan dengan penyesuaian harga barulah inovasi tersebut diterapkan. Selanjutnya adalah membuat logo es tebu. Logo tersebut menjadi identitas bahwa es tebu dari ibu Maratus berbeda dengan es tebu lainnya.

Es Tebu Lare Darjo, yaitu adalah nama serta identitas dari produk, logo yang dihasilkan atas kesepakatan saya dengan pelaku UMKM digunakan pada kemasan gelas plastik dan banner yang ada di lokasi penjualan, logo yang saya buat dan saya aplikasikan di kemasan bertujuan untuk memasarkan kepada konsumen bahwa ada es tebu yang sangat segar bernama “Es Tebu LareDarjo”. Sementara banner yang dipasang



ditempat penjualan bertujuan untuk konsumen lebih mengetahui tempat atau lokasi. Logo menjadi sangat penting jika dalam produk UMKM itu memiliki daya saing yang banyak, logo juga membuat produk lebih dikenal oleh konsumen.

Minggu berikutnya saya melakukan inovasi produk, dengan mencampurkan beberapa bahan dengan es tebu. Beberapa inovasi minuman yang saya buat diantaranya :

#### 1.) Es Tebu Jeruk Nipis.

Es Tebu jeruk nipis adalah pencampuran antara es tebu dengan perasan jeruk nipis, sehingga terciptanya rasa manis asam segar, cocok sekali diminum pada saat cuaca panas ataupun sehabis makan.

## 2.) Es Tebu Jeruk Nipis + Daun Mint.

Es tebu ini adalah pencampuran bahan herbal daun mint dan buah jeruk nipis yang segar. Rasa yang dihasilkan sangat unik, manis segar dengan rasa mint yang begitu khas membuat produk ini sangat cocok untuk menghilangkan rasa haus yang bandel.

## 3. Es Tebu Rosella

Es Tebu ini adalah perpaduan antara manisnya es tebu dan rasa khas dari daun teh rosella, pencampuran ini menghasilkan cita rasa yang sangat khas dan berbeda dengan yang lainnya. Rasa yang begitu kuat serta manis segar membuat ingin nambah saja.

## 4. Es Tebu Yakult.

Es tebu Yakult adalah perpaduan antara manisnya sari tebu dengan khasnya rasa yakult. Menjadi rasa yang cukup unik bila digabungkan.

Deretan diatas adalah inovasi produk yang dibuat agar rasa dari es tebu lebih bervariasi. Hal tersebut tentunya memiliki daya tarik sendiri oleh para konsumen melihat tidak banyak kita temukan es tebu dengan berbagai variant rasa. Akan tetapi hal ini sulit dilakukan, dikarenakan inovasi itu adalah hal yang baru dilakukan. Pelaku UMKM masih khawatir jika hal tersebut membuatnya semakin rugi. Butuh waktu lama agar produk variant es tebu itu dapat di aplikasikan secara masal.

Minggu selanjutnya adalah pembuatan akun media sosial guna mempromosikan produk ke dunia maya atau sering kita sebut dengan media online. Butuh pedampingan dalam pembuatan dan pengoprasian media online dikarenakan sebelumnya pelaku UMKM belum pernah melakukan pemasaran dimedia online. Kurangnya pengetahuan akan teknologi menjadikan hal tersebut sedikit sulit diterapkan, butuh sosialisasi yang cukup detail agar pelaku usaha memahami maksud dan tujuan kita melakukan pemasaran online.

### **3.2. Meningkatkan penjualan UMKM dengan menggunakan digital marketing dan membuat reseller**

Oleh : Nurin Firdausi Nuzulah

Pada bulan Agustus tahun 2020 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengadakan kegiatan rutin setiap tahunnya yaitu KKN (Kuliah Kerja Nyata) . Namun disaat situasi pandemi saat ini, KKN diadakan melalui online yang pada tepatnya di resmikan pada tanggal 5 Agustus 2020 . hal ini menjadi tantangan dan suatu hal baru bagi seluruh mahasiswa/mahasiswi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo , masing-masing kelompok memilih program kerja yang telah ditentukan oleh pihak universitas. Pada KKN ini saya mengambil program kerja UMKM. Pada KKN tahun ini bertepatan dengan adanya pandemi di dunia dan mengakibatkan pemrosotan ekonomi yang sangat drastis karena pandemi banyak pelaku UMKM yang gulung tikar maupun anjloknya penghasilan mereka.

Kebetulan sekali orang tua saya sendiri adalah pelaku UMKM, pastinya dengan adanya pandemi seperti sekarang ini penghasilan UMKM sangatlah mengalami penurunan dikarenakan masa-masa sulit dimasa pandemi. Akibat banyaknya pengurangan dimasa pandemi dan itu membuat menurunnya daya beli masyarakat. Untuk itu saya sebagai mahasiswa yang melakukan KKN yang bertepatan dimasa pandemi ini memilih program kerja yaitu pemberdayaan umkm dengan memaksimalkan kesempatan bejualan online dengan menggunakan media sosial dan membuat reseller untuk tetap bisa eksis di dalam dunia bisnis dimasa pandemi. Untuk target saya sendiri yaitu usaha keluarga saya sendiri (UD. Istana Dodol) yang menjual makanan tradisional yaitu dodol.

UD. Istana Dodol pada awalnya hanya menjual produknya secara offline dan juga hanya melayani pesanan di daerah babat dan lamongan kota saja. Karena sekarang Ud. Istana Dodol sudah sepenuhnya diserahkan kesaya maka saya punya inisiatif untuk memperbesar usaha keluarga dengan cara memaksimalkan pemasaran dengan cara online dan membuat

reseller besarharapan bisa punya nama di indonesia. Karena menurut saya anak muda harus bisa melestarikan makanan khas indonesia karna kalau anak muda tidak ada yang meneruskan melestarikan makanan tradisional maka akan mungkin 10-20 tahun lagi makanan khas indonesia bakal sirna dan pasar akan dikuasai asing. Untuk itu saya berhasyat ingin membuat makanan tradisional tetap eksis dikalangan anak muda dan bisa dikenal semua orang bukan hanya di jawa saja melainkan kalau bisa sampai asia.

Keunggulan produk makanan ini bisa dikonsumsi untuk semua kalangan mulai dari anak-anak dan orang dewasa, karena makanan dodol ini menggunakan bahan-bahan alami dan tanpa menggunakan bahan pengawet di dalamnya. Di usaha dodol yang saya buat saat ini memiliki 7 varian rasa antara lain ketan hitam, waluh, alpukat, sirsak, pisang, nanas, dan kurma. Kemudian banyak sekali perilaku konsumen mulai dari anak-anak bahkan remaja yang cenderung suka pada suatu produk apabila memiliki berbagai varian rasa. Untuk rasanya kita



menggunakan buah asli bukan menggunakan penambah rasa makanan, dan saya berkomitmen akan tetap menggunakan bahan-bahan alami karna untuk ciri khas di usaha keluarga saya. Karena saya melihat potensi penjualan di era globalisasi dengan cara digital marketing yang sangat menjanjikan maka saya cenderung mencoba menyasar sosial media salah satunya facebook. Karena hal-hal semacam ini yang sangat di butuhkan oleh pelaku umkm untuk meningkatkan penjualannya di masa pandemi. dan tidak menggandakan berjualan offline untuk tetap eksis didunia bisnis dimasa pandemi.

Karena saya melihat banyak sekali kalangan remaja yang sudah pasti mempunyai akun sosial media di setiap ponselnya, maka dari itu agar mereka melihat produk ini, saya berinisiatif untuk upload foto produk dan menjualnya di sosial media. Dan itu merupakan tempat bisnis baru yang bisa menambah pemasukan dalam usaha. Untuk sementara ini saya buat akun facebook dan instagram saja dan untuk selanjutnya saya akan menasar platform jualan online yang lain seperti shopee, lazada, tokopedia dan platform jualan yang lain.

### **3.3. Inovasi Metode Hidroponik dan Pemasaran Sayur Hidroponik**

Oleh : Andre Wahyu Widodo

KKN tangguh kebencanaan yang dilaksanakan oleh Muhammadiyah Sidoarjo pada tanggal 5 Agustus 2020 sangat berbeda dengan KKN yang dilaksanakan di tahun-tahun sebelumnya. Pasalnya, dunia yang sedang dilanda wabah Covid-19 berpengaruh terhadap pelaksanaan KKN Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Oleh karena itu, KKN tangguh kebencanaan dilaksanakan secara daring atau secara online untuk menghindari serta memutus rantai penyebaran Covid-19. KKN kali ini juga tidak dilakukan secara berkelompok seperti pelaksanaan KKN pada umumnya, mahasiswa melaksanakan KKN secara individu dengan batasan hanya boleh melakukan dalam lingkup RW dan tidak boleh mengumpulkan masa, KKN hanya boleh dilakukan maksimal oleh 4 orang termasuk mahasiswa yang melakukan, hasil laporan beserta dokumentasi kegiatan baru dikumpulkan secara berkelompok. KKN tangguh kebencanaan dilakukan selama 3 bulan.

Selesai pemberangkatan mahasiswa KKN tangguh kebencanaan, saya langsung melakukan observasi di sekitar tempat tinggal saya untuk menemukan apa saja yang berpotensi untuk dikembangkan. Karena di lingkungan saya mayoritas pengusaha kue bakpia, maka hal pertama yang saya pikirkan adalah mengembangkan usaha bakpia tersebut. Akan tetapi, saya terkendala oleh peraturan yang diterapkan di dalam KKN yang tidak boleh mengumpulkan masa, sempat terpikir untuk mengembangkan usaha

satu atau dua usaha bakpia tapi saya takut menimbulkan rasa iri terhadap pengusaha bakpia lainnya yang ada di sekitar. Akhirnya saya memutuskan untuk melanjutkan observasi dan mencari mencari target yang lain.

Tak perlu waktu lama untuk menemukan target yang lain, saya bertemu dengan mas Farid yang memiliki kebun hidroponik dan tanpa berpikir panjang, saya langsung meminta izin untuk dapat melakukan KKN di kebun hidroponiknya dan berupaya untuk mengembangkan usaha kebun hidroponik milik mas Farid. Setelah itu, saya banyak berbicara dengan mas Farid tentang hidroponik dan tentang KKN tangguh bencana yang sedang yang lakukan, dengan antusiasnya mas Farid menyambut baik niat saya dan menyetujui saya untuk melkukan KKN di kebun hidroponik miliknya.

Pada pekan kedua pelaksanaan KKN tangguh kebencanaan, saya melakukan diskusi dengan mas Farid melalui video call untuk membahas tentang ide saya yang ingin berinovasi dengan mencoba menanam selada air yang sebelumnya sudah saya pelajari metode serta teknik penanamannya di youtube, karena sewaktu saya observasi ke kebun hidroponik, saya melihat mas Farid hanya menanam sawi pakcoy dan katanya memang sawi pakcoy yang paling mudah metode penanaman serta perawatanya. Setelah berdiskusi panjang lebar akhirnya mas Farid penasaran dengan ide yang saya sampaikan dan berencana untuk mencoba menanam selada air dalam waktu dekat.

Rabu, 19 Agustus 2020 sudah mulai memasuki pekan ketiga KKN tangguh kebencanaan. Saya pergi ke kebun hidroponik untuk melihat perkembangan sawi pakcoy yang sudah di tanam seminggu sebelum saya melakukan kegiatan KKN ini dan 3 minggu lagi sawi pakcoy sudah siap untuk di panen. Kemudian saya membantu mas Farid untuk melakukan proses pembibitan selada air yang sebelumnya sudah kami diskusikan. Hari kedua di pekan ketiga saya sekali lagi melakukan diskusi secara online melalui video call untuk membahas tentang bagaimana cara perawatan selada air dan saya mencoba untuk memberikan pandangan lain kepada mas farid untuk lebih berani lagi dalam mencoba menanam sayuran lain atau bahkan mencoba menanam buah-buahan, karena menurut saya di

kebun hidroponik milik mas farid masih memiliki pipa-pipa saluran yang belum digunakan. Akan tetapi kami terkendala biaya untuk membeli pompa guna menyalurkan air kedalam pipa-pipa yang tidak digunakan tersebut.

Memasuki minggu ke-IV, kegiatan pertama kami kembali ke kebun hidroponik untuk melakukan perawatan sawi pakcoy agar tetap terjaga kesehatannya sehingga ketika memasuki waktu panen tidak ada sayuran yang mati akibat kurangnya perawatan yang



dilakukan. Kegiatan kedua yang kami lakukan adalah mencoba alat pengukur kandungan nutrisi yang ada di dalam saluran air pipa hidroponik dan alat pengukur kadar pH yang ada di dalam pipa air hidroponik yang baru saja di beli oleh mas Farid untuk mengontrol semua kandungan yang ada di dalam pipa air hidroponik. Hal ini dilakukan untuk menjaga agar nutrisi yang dibutuhkan sayuran tetap terpenuhi dengan takaran yang pas dan pH air yang di butuhkan sayuran terjaga dengan baik.

Kegiatan di minggu ke-V dilakukan di hari yang sama dikarenakan keterbatasan waktu yang di miliki mas Farid pada minggu tersebut sangat terbatas. Kegiatan yang pertama adalah pembuatan akun instagram untuk proses pemasaran dan sosialisasi tentang penggunaan media sosial khususnya instagram untuk proses pemasaran yang akan di laukan nanti. Kemudian kegiatan kedua yang kami lakukan adalah diskusi tentang nama usaha dan desain logo yang akan digunakan untuk logo produk nantinya serta proses pembuatanya. Dalam proses pembuatan logo ini kami saling bertukar pikiran untuk membuat logo yang minimalis yang dapat terlihat jelas informasi di dalam logo tersebut. saya membuat beberapa logo untuk

dipilih yang mana yang akan digunakan. Akhirnya kami memilih dan menyepakati nama usaha dan logo usaha yang sudah kami kerjakan untuk digunakan seterusnya dalam usaha hidroponik ini.

Kemudian memasuki minggu ke-VI KKN tangguh kebencanaan, ini adalah minggu yang menyenangkan bagi saya dan minggu yang sudah saya tunggu karena minggu ini sawi pakcoy sudah siap untuk dipanen. Kegiatan pertama pada minggu ini yaitu saya membantu mas Farid memanen sawi pakcoy dan sosialisasi bagaimana cara memanen sayuran hidroponik yang baik dan benar agar tidak merusak pot yang digunakan. Karena menurut saya pot yang digunakan sebelumnya dapat digunakan lagi untuk penanaman sayuran selanjutnya, sehingga dapat sedikit menghemat biaya modal yang dikeluarkan. Sebelumnya pot yang sudah digunakan langsung di buang oleh mas Farid karena menurutnya pot yang sudah di gunakan sudah kotor dan beberapa rusak akibat salah cara mencabut akar sayuran. Kegiatan kedua adalah sosialisasi dan pelatihan membuat packaging serta penempelan logo pada produk. Sebelumnya sayuran hasil panen yang terjual hanya di bungkus kantong kresek biasa, menurut saya hal ini kurang layak untuk dijual ke konsumen, oleh karena itu saya membuat packaging dari plastic sederhana akan tetapi terlihat lebih rapi dan layak untuk diperjualbelikan.

Sedikit mengecewakan ketika memasuki minggu ke-VII karena mas Farid sibuk dengan urusan pribadinya jadi pada minggu tersebut tidak ada kegiatan yang kami lakukan. Kemudian kegiatan minggu ke-VII yang sempat tertunda akhirnya kami kerjakan di minggu ke-VIII jadi terdapat empat kegiatan pada minggu ke-VIII. Kegiatan pertama yaitu kami berdiskusi dan menghitung tentang berapa banyak modal yang dikeluarkan kemudian kami menentukan berapa harga jual untuk setiap sayuran, untuk menghindari kerugian yang dikarenakan tidak sesuai harga jual produk dengan modal yang dikeluarkan. Kegiatan yang kedua yaitu pelatihan pembukuan dan membuat tabel pembukuan untuk mencatat setiap pengeluaran serta pemasukan dalam usaha hidroponik ini, agar terlihat jelas berapa keuntungan bahkan kerugian yang terjadi dalam jangka waktu tertentu.

Kegiatan ketiga yang kami lakukan adalah proses panen untuk selada air. Selada air yang sebelumnya belum pernah di tanam oleh mas Farid dan kali ini baru pertama kali mencoba dan hasilnya sungguh di luar dugaan, dalam satu rak hidroponik yang berisi kurang lebih seratus lubang pot berisi selada air hanya beberapa saja yang tumbuh kurang sehat, sehingga ada beberapa selada air yang masih harus menunggu untuk di panen, akan tetapi untuk percobaan pertama penanaman selada air ini terbilang sukses. Kegiatan terakhir dalam minggu ke-VIII yaitu melakukan pengemasan selada air menggunakan kemasan yang sama yang kami gunakan untuk mengemas sawi pakcoy dan juga penempelan logo dan selada air sudah siap untuk di jual.

Memasuki minggu ke-IX kegiatan pertama yang saya lakukan adalah melakukan pemotretan dikebun hidroponik serta pemotretan produk yang sudah dikemas dengan menarik dan sudah ditempel dengan logo usaha. Lalu kegiatan kedua di minggu ke-IX adalah memberikan pelatihan tentang teknik editing foto. Hasil pemotretan yang sebelumnya sudah dilakukan di edit sedikit supaya terlihat lebih menarik, karena foto-foto yang sudah di edit akan di posting di akun instagram milik kebun hidroponik itu sendiri. Foto-foto di ambil dengan angle-angle yang dapat mendeskripsikan bagaimana keadaan kebun hidroponik milik mas Farid, hal ini dilakukan dengan harapan dapat membantu pemasaran produk dengan cara menunjukkan kebun hidroponik asli dari produk yang di tawarkan, juga menunjukkan bahwa produk yang di jual di budidaya sendiri di kebun hidroponik tersebut.

Minggu terakhir KKN tangguh kebencanaan saya di sibukkan dengan luaran hasil KKN yang harus sesegera mungkin di selesaikan, jadi kegiatan di minggu terakhir KKN ini saya gunakan untuk mengerjakan essay, menulis pesan dan kesan, serta membuat biodata penulis yang termasuk luaran KKN tangguh kebencanaan ini. Selain itu saya juga membantu mengerjakan luaran kelompok seperti membantu mengerjakan luaran buku, dan membantu editing kompilasi video dokumentasi kegiatan masing-masing anggota kelompok.

### **3.4. Inovasi Produk Kupang Dan Petis, Branding Kemasan Serta Membantu Pemasaran Online Agar Tidak Kalah Dengan Pesaing**

Oleh : Mohammad Siddik

Bulan Agustus adalah bulan yang dinantikan para mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, dimana pada tanggal 05 Agustus 2020 telah diresmikannya kegiatan KKN ( Kuliah Kerja Nyata ). Namun disaat itu pandemi covid 19 masih ada, jadi KKN ini dilaksanakan melalui online. Sistem KKN saya adalah berkelompok jadi setiap kelompok diberi kesempatan untuk memilih program kerja yang telah disediakan oleh Universitas, dan saya memilih program kerja UMKM. Di masa pandemi ini banyak UMKM yang mengeluh akan pendapatannya menurun, salah satunya didesa saya. Dengan mendengarkan keluh kesah para UMKM saya sebagai mahasiswa pelaksana KKN akan memilih salah satu UMKM yang ada didesa saya untuk membantu mencari solusi dan mendampingi melaksanakan kegiatan-kegiatan yang sudah susun untuk memajukan UMKM melalui media sosial dimasa pandemi.

Salah satu UMKM yang saya pilih adalah milik bapak Yasir yaitu UMKM kupang dan petis yang terletak di Dsn.Sambog Rt.02/Rw.01, Ds.Jasem, Kec.Ngoro, Kab.Mojokerto. UMKM bapak Yasir ini sudah berjalan kurang lebih sudah 30tahun. Kupang dan petis merupakan 2produk yang tidak bisa dipisahkan. Awalnya target hanya bisa menjual barangnya kepada pedagang kakilima saja, lalu saya akan mencoba untuk menjualnya kesemua kalangan. Pada dasarnya semua calon konsumen itu ingin sekali memasak kupang sendiri, akan tetapi para calon konsumen itu tidak tahu akan cara memasak kupang yang benar. Disinilah saya akan bertindak untuk bersosialisasi kekeluarga bapak yasir untuk mengadakan praktek cara memasak kupang. Dan akhirnya keluarga bapak Yasir menyetujui ide yang saya berikan. Manfaat dari mengajarkan masyarakat cara memasak kupang itu mempunyai banyak manfaat antara lain : kita dapat mempromosikan produk, masyarakat merasa senang karena merasa mendapat ilmu gratis, dan kita bisa merubah pola pikir masyarakat agar kuliner kupang ini bisa menjamur disemua kalangan sehingga daya jual

akan naik dan produk kupang tidak kalah dengan kuliner-kuliner lain. Seiring berjalannya waktu saya menemukan permintaan konsume yang ingin memasak kupang tetapi dia tidak bisa cara membersihkan kupang dari sisa cangkangnya. Akhirnya demi melayani konsumen saya dan bapak Yasir menuruti apa yang diinginkan konsumen tersebut. Akhirnya bapak Yasir sekarang menjual kupang dua macam, kupang biasa dan kupang siap masak. Meskipun harga kupang yang siap masak sedikit mahal konsumen tidak memperdulikan itu, dan sampai sekarang kalau ada orang mempunyai acara pesta/hajatan konsumen lebih senang membeli kupang yang siap masak.

Untuk masalah kupang saya rasa sudah cukup sekian, sekarang saya mau beralih ke produk petis. Menurut saya produk petis adalah produk yang sudah menjamur dipasar, dari kualitas rasa yang biasa sampai yang rasanya super enak dan dari harga yang murah sampai harga yang mahal. Pesaing paling berat menurut bapak Yasir adalah petis udang,



karena petis udang itu namanya lebih terkenal daripada petis kupang, harganya petis udang juga banyak sekali macamnya dan tentu kualitasnya sesuai dengan harga. Sedangkan konsumen selalu mencari barang yang harganya murah dan mendapat banyak, tidak peduli itu petis udang maupun petis kupang. Akan tetapi bapak Yasir tidak goncang menghadapi persoalan demikian, karena bapak Yasir ini lebih mengutamakan kualitas produknya. Disini saya akan membantu bapak Yasir/target untuk memperbarui kemasan, memperkenalkan kepada masyarakat serta memasarkan secara online. Sebelum merubah kemasan, saya berkunjung ke toko-toko yang sudah terkenal, salah satunya ada di Sidoarjo yaitu toko Tanjung. Disana saya bisa melihat berbagai jenis petis, berbagai macam kemasan serta tahu harganya. Mengunjungi toko-toko bagi saya belum

cukup, saya juga melihat produk-produk yang dijual melalui online. Baru saya bisa menentukan gambaran untuk membuat desain kemasan petis kupang. Setelah saya ganti kemasannya dan pemberian stiker, saya rasa sudah cukup dan siap dipasarkan baik online maupun offline. Kelebihan dari pengantian kemasan adalah praktis, terkesan steril, rapi dan bekas botol petis bisa dijadikan wadah bumbu dapur.

Tujuan pemasaran online melalui media sosial adalah untuk memperkenalkan secara luas, sehingga bagi calon konsumen dapat mengenali produk-produk yang dimiliki oleh bapak Yasir dan para calon konsumen dapat membelinya dengan mudah, selain itu para calon konsumen kalau mau memesan barang tidak harus kerumah bapak Yasir akan tetapi sekarang bisa diakses lewat handphone masing-masing. Selain itu saya juga menggabungkan media sosial yang telah saya buat ke dalam grup-grup kuliner seluruh Indonesia, agar seluruh Indonesia tahu bahwa di daerah Mojokerto ada Umkm kupang dan petis kupang. Semakin terkenalnya produk maka peluang daya beli semakin besar.

### **3.5. Branding & Strategi Marketing UMKM Donat Mini Dikala Pandemi**

Oleh : Ivan Aries Rizaldy

Pandemi Covid-19? Ya. siapa yang tidak bosan mendengarnya termasuk saya sendiri, di Televisi, Portal Berita Online, Media Sosial, semua membahas masalah pandemic covid, sejak kemunculan pertama sampai dengan sekarang belum juga usai. Pandemic covid-19 telah merubah cara kehidupan kita. Banyak hal yang dapat kita lakukan dahulu, tetapi saat ini tidak dapat kita lakukan dikarenakan adanya pandemi ini.

Pandemi Covid-19 berdampak pada kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata) kami di kampus Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Dengan adanya New Normal maka KKN kami saat ini dilakukan melalui online, hal ini merupakan pertamakalinya yang saya tahu diadakan KKN seperti ini, tidak berbasis desa mitra, tidak berkelompok/mengumpulkan masa dan

KKN dilaksanakan secara individu, sehingga ini menjadi pengalaman baru sekaligus tantangan bagi kami mahasiswa/mahasiswi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

Pandemi Covid-19 juga menimbulkan beberapa dampak negative pada masyarakat, banyak yang kehilangan pekerjaan dan banyak bidang terdampak pandemic covid saat ini. contoh sederhananya adalah UMKM atau Usaha Mikro Kecil dan Menengah. Pandemic ini sangat berpengaruh terhadap ekonomi dan bisnis saat ini, termasuk UMKM yang telah saya sebutkan tadi, karena dengan adanya pandemic covid-19 telah mengganggu aktivitas di UMKM contohnya, pemberlakuan PSBB (Pembatasan Sosial Berskala Besar) yang berdampak pada macetnya proses produksi, penurunan penjualan, jumlah pesanan menurun sehingga tidak dapat memaksimalkan keuntungan dan sebagainya.

Untuk itu lah maka saat ini saya sebagai anggota KKN Tangguh UMSIDA Kelompok 17 memilih untuk melakukan program kerja Pendampingan UMKM di Lingkungan Desa, Menuju Layanan Customer Online atau Digital Marketing untuk mengembangkan dan menguatkan masyarakat dari segi usaha, produktifitas & teknologi terutama di masa pandemic covid-19.

Target saya saat ini bernama Leony Setia Rahmita, dengan usaha produknya yaitu donat mini yang berada di Desa Jiken, Kec. Tulangan, Kab. Sidoarjo. Kegiatan yang saya lakukan yaitu Sosialisai dan juga pendampingan Branding Produk donat mini miliknya dan juga melakukan pelatihan pemasaran mengingat usaha miliknya masih baru memulai dan saat ini terkena dampak pandemic.

Kelompok kami mengadakan diskusi terkait program KKN yang kami lakukan satu sama lain terlebih dahulu agar kami mengerti apa yang harus dikerjakan Ketika kkn nantinya diskusi ini dilakukan dengan daring melalui Google Meet. setelah diskusi dengan kelompok saya melakukan Diskusi/Observasi tentang produk yang ingin di branding yaitu donat mini, donat mini ini memiliki beberapa varian rasa, coklat, strawberry, vanilla

dan banana, pada saat observasi saya melihat produk ini belum mempunyai logo / merek pada kemasannya mengingat logo adalah sebuah identitas penting dari produk tersebut agar produk dapat dikenal dan menjadi daya tarik pelanggan untuk membeli, maka dari itu saya merferensikan kepada target, beberapa contoh desain yang menarik untuk produk donat mini, kepada pelaku usaha melalui video call dan juga mengadakan kegiatan pemberian materi tentang apa itu branding pentingnya branding bagi pelaku usaha, mengingat saat ini produk tersebut belum terbranding dengan baik terlihat dengan tidak adanya logo / merek pada produknya.

Setelah kegiatan tersebut maka target menentukan merek yang cocok dengan produknya, dengan mengimplementasikan materi yang telah dijelaskan sebelumnya, target melakukan sketsa kasar pada sebuah kertas, dengan detail nama merek, *tagline* / jargon dan juga informasi mengenai kontak dan media sosial.

saya kembali lagi berdiskusi dengan target mengenai bagaimana merek tersebut akan diimplementasikan ke kemasan produk nantinya. Setelah selesai berdiskusi maka kami sudah mendapatkan gambaran desain merek nantinya dan kemudian langkah selanjutnya saya memasukkan hasil sketsa logo/merek yang telah direncanakan tersebut menjadi desain digital dengan menggunakan program aplikasi Adobe Illustrator, proses desain logo/merek menjadi digital membutuhkan proses 2 pertemuan atau 2 minggu dikarenakan adanya revisi desain permintaan dari target. Setelah desain dirasa cocok dengan apa yang diinginkan oleh target dan juga sesuai dengan impementasi materi yang diberikan tentang branding pada pembahasan sebelumnya, akhirnya saya dan target memutuskan untuk mencetak desain merek tersebut untuk di impementasikan ke kemasan produk donat mini-nya.

Tidak hanya itu, kegiatan saya selanjutnya adalah branding, mengingat saat ini sedang terjadi pandemic, maka saya sarankan kegiatan branding dilakukan dengan pemasaran



online yaitu menggunakan media sosial. Media sosial saat ini adalah tempat yang pas untuk melakukan promosi, dikarenakan sedang terjadinya PSBB maka masyarakat lebih sering melakukan kegiatan dirumah, siapapun sekarang pasti juga mempunyai media sosial dan dengan ini maka produk menjadi lebih mudah dikenali jika melakukan promosi lewat media sosial. Langkah promosi yang dilakukan yaitu dengan cara menyebarkan konten informasi, promosi produk yang berhubungan dengan produk yang dijual yaitu donat mini ini.

Pemasaran dengan media sosial yang sering digunakan untuk promosi adalah Facebook, Instagram, Twitter, Whatsapp dan ada juga yang menggunakan TikTok untuk media promosi produknya. Namun untuk kali ini media sosial yang kami targetkan adalah Facebook Marketplace dan juga Instagram saja dikarenakan produk donat mini ini hanya dibuat saat ada pesanan, maka untuk target pasar kami hanya disekitar Sidoarjo saja untuk saat ini.

### **3.6. Langkah Handal Dalam Perluasan Pasar di Masa Pandemi**

Oleh : Adi Indra Satrio

Tahun 2020 menjadi tahun dimana KKN (Kuliah Kerja Nyata) Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo pertama kali diadakan tepatnya pada masa pandemi Covid 19 ini. KKN ini berjudul KKN Tangguh dikarenakan pada masa ini mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo harus menjalankan KKN dengan meningkatkan kewaspadaan yang tinggi agar

tidak tertular ataupun menjadi pembawa virus covid 19 ke warga sekitar. Kita diwajibkan untuk ber social distancing dan menjalankan protokol kesehatan yang di anjurkan pemerintah seperti sering mencuci tangan dengan sabun, memakai masker, dan menjaga jarak minimal dua meter. Hal ini merupakan tantangan baru bagi saya sebagai mahasiswa Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. KKN ini terbagi dengan beberapa kelompok setiap anggota kelompok wajib memilih proker yang sudah di sediakan oleh pihak kampus. Kali ini saya memilih program kerja UMKM. Karena saya melihat banyak UMKM saat ini yang sedang merana terpukul.

Banyak UMKM di sekitar rumah yang merasakan langsung dampak dari pandemi ini. sulitnya kondisi usaha mereka ketika di masa pandemi, turunnya omset pendapatan bahkan sulitnya mencari konsumen. Kemudian di sini saya Sebagai mahasiswa pelaksana KKN berinisiatif melalui program kerja pemberdayaan UMKM agar pelaku usaha dapat melakukan survive pada saat pandemi ini. di dekat rumah saya ada bapak penjual ES Batu kristal yang sulit memasarkan produknya. Beliau adalah Pak Eko, penjual Es Batu Kristal. Beliau mulai berjualan pada bulan ramadhan kemarin. Setelah terkena pengurangan karyawan di suatu perusahaan akibat pandemi ini. kemudian memutuskan untuk berjualan Es Batu Kristal.

Pada mulanya Pak Eko hanya menjual Es Batu dengan mempromosikan dari mulut ke mulut. tak hanya itu, tulisan jualan es batu pun hanya kecil dan tertempel pada dinding depan rumah. Disini sangat disayangkan karena pemasaran yang kurang tepat untuk menjaring orang untuk datang membeli. Tak hanya itu pak eko mempunyai 1 kulkas besar yang berisi ES nah kulkas ini kalau tidak dimanfaatkan sebaik mungkin juga akan menambah beban listrik yang ia bayarkan tiap bulannya.

Dari fakta yang sudah saya temukan di atas saya rasa jika akan terus begini maka usaha pak eko tidak akan bisa berlangsung lama. Maka saya berinisiatif untuk membantu agar penjualan Es Batu Kristal meningkat dan bisa survive di masa pandemi ini.

Hal pertama yang saya lakukan adalah memperkenalkan media promosi terlebih dahulu. Membuatkan banner yang besar agar orang-orang di sekitar tahu kalau Pak Eko berjualan es batu kristal. Disini saya mendesain banner se menarik mungkin. Kemudian saya juga mendesain beberapa poster untuk di tempel di tiang-tiang listrik di sekitar rumah beliau dan di desa-desa tetangga. Agar pasar penjualan Es ini



dapat di perluas. Tak hanya itu saja. Pak Eko juga dibuatkan sebuah kartu nama untuk disebar ke pedagang-pedagang es.

Kedua saya memperkenalkan pasar Online dimana pasar online sekarang ini dapat meningkatkan penjualan berkali-kali lipat. Saya menggunakan media Whatsapp, karena media sosial inilah yang cocok untuk Pak Eko yang sudah berusia 55 tahun. Untung saja handphone Pak Eko sudah cukup memenuhi syarat untuk membuat akun whatsapp jadi hal ini tidak menjadi kendala yang berarti. Saya mengajarkan Pak Eko untuk membuat status dan memfoto Es Kristal semenarik mungkin agar teman-teman Pak Eko di whatsapp tertarik untuk membeli Es Batu Kristal.

Ketiga saya juga berinisiatif agar Pak Eko tidak berjualan Es Batu saja tetapi juga berjualan frozen food supaya energi listrik yang dikeluarkan tidak sia-sia. Tak hanya itu sebagai penjual saya juga menyarankan Pak Eko untuk berpola hidup bersih agar terhindar dari berbagai penyakit. Es Batu Kristal Pak Eko juga harus terdaftar di badan POM dan resmi serta tidak mengambil Es batu kristal yang tidak berlabel. Hal ini agar mencegah Es yang dapat menyebabkan batuk dan pilek karena air yang dikelola tidak matang.

Pada saat ini alhamdulillah banyak diantara pedagang es yang suka pada jasa pak Eko dimana pedagang Es cukup hanya dengan me-Whatsapp ke Pak Eko kemudian tak lama Pak Eko sudah tiba mengantarkan pesannya. Pak Eko juga menerapkan Social Distancing dan mematuhi protokol kesehatan saat berinteraksi dengan pelanggan.

### **3.7. Pemanfaatan Sosial Media Sebagai Sarana Pemasaran Online Berskala Luas**

Oleh : Moch. Rizky A.

Kuliah Kerja Nyata (KKN) adalah bentuk kegiatan pengabdian kepada masyarakat oleh mahasiswa dengan pendekatan lintas keilmuan dan sektoral pada waktu dan daerah tertentu di Indonesia. Pelaksanaan kegiatan KKN biasanya berlangsung antara satu sampai dua bulan dan bertempat di daerah setingkat desa. Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi di Indonesia telah mewajibkan setiap perguruan tinggi untuk melaksanakan KKN sebagai kegiatan intrakurikuler yang memadukan tri dharma perguruan tinggi yaitu: pendidikan, penelitian, dan pengabdian kepada masyarakat.

Program yang dilaksanakan tiap perguruan tinggi berbeda-beda tergantung pada disiplin ilmu yang terkait serta kebutuhan masyarakat dari daerah yang dituju sebagai tempat pelaksanaan KKN. Program yang dibuat dapat terbagi menjadi program umum seperti peringatan hari besar, pemberdayaan masyarakat, dan program khusus yang terkait tema besar suatu tim KKN.

Pada saat KKN mahasiswa diharuskan menyelesaikan program-program kerja yang sesuai dengan tema, dan program-program kerja tersebut akan sia-sia apabila tidak ada dukungan dan kerjasama dari masyarakat. Tujuan KKN dinyatakan antara lain agar sarjana yang dihasilkan Perguruan Tinggi mampu menghayati dan menanggulangi masalah-masalah yang muncul dimasyarakat yang umumnya kompleks. Kemudahan di dalam penanggulangan tersebut dilakukan secara pragmatis

dan interdisipliner dan harus tercermin dalam kegiatan-kegiatan mahasiswa pada saat melaksanakan program-program KKN didesa.

Terkait dengan pandemi COVID-19, program KKN dilaksanakan dari tempat tinggal masing-masing mahasiswa. Hal yang dikerjakan oleh peserta berhubungan dengan cara melakukan penguatan atas kesadaran dan kepedulian terhadap pandemi. Pelaksanaan kegiatan KKN berlangsung satu hingga dua bulan di tempat peserta KKN berada. Dilaksanakan minimal seminggu 2 kali atau lebih, sabtu dan minggu atau hari lainnya sekiranya ada waktu untuk melakukan KKN ini.

Pastinya juga terdapat arahan tentang protokol kesehatan yang di anjurkan oleh kampus masing-masing dan di sampaikan oleh DPL (Dosen Pembimbing Lapangan). KKN ini bersifat individual, terkoordinasi dalam Ketua Kelompok Peserta (KKP) KKN, dan dibimbing oleh Dosen Pembimbing Lapangan (DPL) melalui daring.

Dalam KKN tangguh 2020 ini saya mengambil proker (Program Kerja) UMKM dengan tema pemasaran produk secara online, yang dilaksanakan di dusun atau dalam cakupan RW. Dikarenakan adanya pandemic COVID-19 membuat para pedagang offline susah untuk menjual produknya secara maksimal. Oleh karena itu saya mengambil proker UMKM Pemasaran produk secara online, guna membantu menjualkan produk di social media agar mengurangi dampak penurunan pada penjualan produk Nugget Sempol Pak Johan semasa pandemic berlangsung.

Sebelum itu hal yang harus saya lakukan adalah dengan menyusun tahapan-tahapan untuk melakukan pemasaran produk secara online.

Yaitu :

- Melakukan observasi atau pengamatan dan menggali lebih dalam permasalahan pada usaha sasaran
- Mengamati dan mendampingi saat proses pembuatan produk dengan menerapkan prosedur pyshical distancing

- Penyusunan tentang anggaran yang dibutuhkan sebelum pemasaran online dilakukan
- Memilih produk yang akan dipasarkan
- Menentukan segmen dimana produk akan dipasarkan
- Melakukan pengambilan gambar beberapa produk untuk dipasarkan di social media
- Pembuatan portal toko online guna memasarkan produk di beberapa platform social media
- Memonitor portal toko online di berbagai platform tempat dimana produk di pasarkan

Dikarenakan mungkin baru dilakukan pemasaran online di media social yang tidak terlalu berdampak signifikan pada produk, setidaknya mengurangi penurunan yang diakibatkan adanya pandemic COVID-19 ini. Dan masih butuh banyak teknik pemasaran yang harus dipelajari guna mengatasi penurunan pada usaha sasaran.

Kesan terhadap tim KKN, awalnya saya merasa kesulitan dalam mengkoordinasi teman-teman yang berasal dari sektor yang berbeda-beda. Semua teman pasti ingin menunjukkan keahlian masing-masing dalam kegiatan KKN. Namun lama



kelamaan kami dapat bekerja dalam tim dengan baik. Meskipun KKN kali ini bersifat individu dan dilakukan di lingkungan domisili masing-masing, tetapi jika salah seorang mengalami kesulitan dalam menjalankan programnya, kami dapat saling membantu memberikan solusi. Selain tim KKN terdapat pula dosen pembimbing dalam kegiatan ini. Kesan saya terhadap dosen pembimbing adalah beliau sangat banyak membantu

memberikan masukan tentang kegiatan, menanyakan kesulitan kami selama menjalankan program. Bahkan beliau juga melakukan kontrol secara rutin dan melakukan rapat secara online dengan kami yang dilakukan mingguan.

Diharapkan dalam KKN selanjutnya dapat meneruskan program KKN yang telah berjalan sebelumnya dan lebih memperluas lagi sasaran kegiatan KKN, sehingga manfaatnya dapat dirasakan oleh masyarakat yang lebih luas. Selain itu diharapkan mahasiswa selanjutnya dapat membuat program yang lebih inovatif sehingga masyarakat dapat lebih berkembang.

### **3.8. Lawan Keterpurukan Ekonomi dengan Inovasi**

Oleh : Fitra Afnia Shofyanita

Mendapat tugas untuk melakukan KKN di tengah pandemi Covid-19 membuat saya harus memutar otak, langkah apa yang harus saya tempuh untuk melakukan KKN yang tidak seperti biasanya. Dimana kebanyakan kegiatan KKN dilakukan di desa-desa setempat yang membutuhkan perhatian khusus baik di bidang perekonomian, pendidikan, kesehatan dll. Kegiatan KKN yang diselenggarakan UMSIDA kali ini sedikit berbeda dengan tahun-tahun sebelumnya. Semua mahasiswa semester 7 khususnya dibagi menjadi puluhan kelompok dengan beranggotakan rata-rata 17 mahasiswa dari berbagai fakultas setiap kelompoknya.

Dengan berbagai ketentuan yang diatur sangat ketat oleh panitia pelaksanaan KKN, mengingat kondisi saat ini yang cukup mengkhawatirkan dan pemantauan pun tidak bisa dilakukan secara langsung (tatap muka), semua mahasiswa diberikan pembekalan secara daring (online) dan masih saya ingat sekali waktu itu panitia menegaskan dengan memberikan pesan *“Tetap patuhi protocol kesehatan, jaga jarak jaga keselamatan kalian masing-masing dalam menjalankan tugas”* . tantangan kita semakin menghadang di depan mata. Dengan mengucapkan Basmalah bersama, kita mulai melaksanakan tugas mulia ini dengan sepenuh hati atas niat membantu sesama di tengah keterpurukan.

Awal mula kegiatan KKN ini saya mulai sedikit bingung dengan target siapa yang akan saya tunjuk. Tidak berhenti sampai disitu saja, atas izin Allah ternyata desa saya saat itu mengalami cobaan dimana salah satu warga terdeteksi terkena virus covid-19 dengan hasil Rapid Test "*Reaktif*", dengan sigap pihak Pemerintahan Desa menghimbau kepada seluruh warga untuk tidak berkunjung ke rumah tetangga dan menghentikan semua kegiatan rutin warga. Hal itu membuat kegiatan KKN saya sedikit terkendala, selang beberapa waktu setelah adanya pembatasan social, Alhamdulillah salah satu warga kami dinyatakan sehat kembali dengan hasil tes Swab "*negative*". Dari sini baru saya mulai mengidentifikasi tetangga saya mana yang paling terdampak dengan adanya kondisi ini, ternyata ada salah satu tetangga saya seorang pengusaha jahit baju rumahan yang mengeluh tidak menghasilkan pendapatan sama sekali selama ini. Dimana biasanya ada beberapa orang yang walau hanya sekedar permak baju, tapi kali ini tidak ada sama sekali. Mengingat beliau adalah seorang *single parent* memiliki satu anak yang sudah berkeluarga dan memiliki kehidupan sendiri, sedangkan beliau sendiri di rumah mencari nafkah untuk dirinya sendiri.

Dengan membawa bekal ilmu yang saya dapatkan selama kuliah di Fakultas Bisnis, Hukum dan Ilmu Sosial prodi manajemen dengan konsentrasi Keuangan, kegiatan ini saya mulai dengan mengamati keadaan social sekitar, dimana permintaan itu akan timbul karena adanya intensitas kebutuhan konsumen. Masa pandemic ini semua lapisan masyarakat membutuhkan yang namanya "*Masker*". Sehingga masker yang awalnya hanyalah kebutuhan sekunder saat ini menjadi kebutuhan primer, tugas saya adalah inovasi apa yang kami angkat agar produk baru yang kami hasilkan nanti tetap diminati masyarakat walaupun dengan kondisi tingkat konsumsi yang sangat rendah saat ini.

Dan pada akhirnya kami memilih satu produk inovasi bernama “Hijab masker instan” yang kami angkat menjadi produk unggulan pada masa pandemic ini. Target saya sudah termasuk penjahit yang berpengalaman dalam pembuatan hijab dan baju, sehingga mudah untuk saya memberikan arahan bagaimana pembuatan produk ini hanya dengan menunjukkan



video tutorial yang disajikan melalui aplikasi Youtube. Tidak berpikir lama setelah memperoleh desain, barulah kami menginjak di perencanaan biaya produksi. Dengan bekal uang Rp. 175.000,- yang saya peroleh bersih dari kelompok setelah dikurangi biaya untuk pembuatan luaran KKN itu akan saya jadikan modal. Uang yang tidak begitu banyak namun sangat berarti ini saya olah agar menjadi beberapa produk

sampel, kami tidak membuat produk langsung dalam jumlah yang banyak. Hanya dengan menggunakan produk sampel yang kami hitung menjadi 5 produk jadi. Setelah saya hitung dengan biaya produksi, saya menemukan harga jual Rp. 45.000,-/biji.

Berkat inovasi kami membuat hijab masker instan membuat para muslimah yang ingin keluar rumah tidak perlu lagi repot memakai hijab dan masker berurutan, karena kali ini sudah kami sediakan hijab yang sudah tersambung dengan maskernya, tidak perlu lagi repot mencari masker hijab tali ataupun masker yang harus disambungkan dengan konektor, belum lagi konektor yang sering putus karena tidak terlalu kuat menahan regangan tali masker, hijab masker yang berlapis 2 kain berdasarkan anjuran pemerintah agar tidak terlalu tipis sudah kami

sediakan untuk menemani para muslimah tetap pada pendirian menutup auratnya.

Alhamdulillah semua hal yang diawali dengan niat baik akan dibantu oleh Allah SWT. Dengan melakukan pemasaran online dengan system PO (*Pre Order*) ternyata banyak permintaan konsumen yang meninggalkan request agar hijab yang dipesan nanti sesuai yang diinginkan oleh konsumen. Seperti penambahan tali dan menghilangkan pet hijab. Memasang harga yang cukup terjangkau menarik perhatian konsumen. Dengan begini tetangga saya yang awalnya tidak mendapatkan penghasilan karena tidak ada yang berniat membuat baju bisa mendapatkan penghasilan dari pembuatan produk baru ini, semua keadaan ini bisa kita hadapi dengan ikhtiar dan sabar dengan tetap berusaha dan pantang menyerah.

### **3.9. Inovasi UMKM Minuman Susu Sari Kedelai Dengan Topping Dalgona dan Branding Kemasan Serta Membantu Pemasaran Online**

Oleh : Inneke Cahyati

Pada bulan Agustus tahun 2020 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengadakan kegiatan rutin setiap tahunnya yaitu KKN (Kuliah Kerja Nyata) . Namun disaat situasi pandemi saat ini, KKN diadakan melalui online yang pada tepat nya di resmikan pada tanggal 5 agustus 2020 . hal ini menjadi tantangan dan suatu hal baru bagi seluruh mahasiswa/mahasiswi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo , masing-masing kelompok memilih program kerja yang telah fitentukan oleh pihak kampus. Disini saya memilih program kerja UMKM . karena saya melihat bagaimana kondisi umkm di kala masa pandemi seperti ini yang menurun pendapatannya .

Banyak sekali umkm di sekitar rumah saya yang merasakan langsung betapa sulitnya kondisi usaha mereka ketika di masa pandemi . turunnya pendapatan bahkan sulitnya mencari konsumen untuk membeli

produk karena kondisi yang seperti ini . Kemudian di sini saya Sebagai mahasiswi pelaksana KKN akan membantu melalui program kerja pemberdayaan umkm melalui media sosial di masa pandemi . Target program kkn saya yaitu Mbak Icha menjual Minuman Sari Kedelai .



Target saya awalnya hanya menjual susu kedelai original saja, lalu saya mencoba untuk mengolah susu kedelai ini agar orang lebih tertarik. karena di tempat tinggal saya jarang sekali ditemukan penjual susu sari kedelai. Maka dari itu saya berinisiatif untuk mengembangkan, juga membuat inovasi baru dan mengenalkan lagi kepada masyarakat agar mereka bisa menikmati minuman sari kedelai dengan berbagai rasa dan inovasi . karena minuman dalgona ini cukup terkenal di kalangan remaja, tetapi kebanyakan memakai susu UHT (SUSU SAPI) maka dari itu saya mempunyai ide untuk menambah varian menggunakan susu kedelai, tetapi susu UHT tetap saya pergunakan guna meminimalisir pelanggan yang tidak menyukai susu kedelai . selain itu saya juga memberi merek untuk produk minuman ini yaitu dalgonamoo serta memperbarui kemasan dengan menambahkan stiker logo (merek produk) agar pelanggan tertarik untuk membeli.

Keunggulan produk minuman ini bisa di konsumsi untuk segala kalangan, karena produk ini bahan utamanya adalah susu sari kedelai yg kaya akan vitamin dan banyak manfaat nya . ada 5 varian rasa untuk dalgona yaitu bubble gum, oreo, taro, tiramissu, dan milo .

Saya melihat bagaimana potensi peningkatan penjualan di media online di era sekarang . dan juga melihat bahwasannya ibu-ibu rumah tangga cenderung tidak tahu bagaimana cara memasarkan suatu produk melalui media sosial . hal ini menjadi tantangan untuk diri saya sendiri agar

mampu memberikan wawasan terhadap beliau agar tidak hanya mengandalkan penjualan secara offline saja , namun juga bisa berjualan secara online . hal-hal semacam ini yang sangat di butuhkan oleh pelaku umkm untuk meningkatkan penjualannya di masa pandemi .

Saya mengajarkan target bagaimana cara foto produk yang menarik untuk di posting pada sosial media guna konsumen tertarik untuk membelinya, serta membuatkan target katalog menu untuk di publikasi ke sosial media agar konsumen mudah untuk memilih varian rasanya . Dan saya juga membantu target untuk penjualan online mulai dari membuatkan akun Facebook dan Instagram . Karena saya melihat banyak sekali kalangan remaja yang sudah pasti mempunyai akun sosial media di setiap ponselnya, maka dari itu agar mereka melihat produk ini, saya berinisiatif untuk upload foto produk dan menjualnya di sosial media. Kemudian banyak sekali perilaku konsumen mulai dari anak-anak bahkan remaja yang cenderung suka pada suatu produk apabila memiliki berbagai varian rasa . (Instagram UMKM @dalgonamoo).

### **3.10. Penggunaan media interaktif 4.0 kepada tenaga pengajar ditingkat sekolah dasar di daerah Taman Sidoarjo.**

Oleh : Mayanksari Nur Angela

Pada bulan Agustus tahun 2020 Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengadakan kegiatan rutin setiap tahunnya yaitu KKN (Kuliah Kerja Nyata) . Namun disaat situasi pandemi saat ini, KKN diadakan melalui online yang pada tepat nya di resmikan pada tanggal 5 agustus 2020 . hal ini menjadi tantangan dan suatu hal baru bagi seluruh mahasiswa dan mahasiswi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo , masing-masing kelompok memilih program kerja yang telah ditentukan oleh pihak kampus anakan tetapi setiap kelompok memilih 2 program kerja. Di sini Saya memilih program kerja yaitu program pendidikan.

Tujuan saya memilih program ini saya melihat dunia pendidikan sangat terdampak sekali terdapat adanya pandemi ( COVID-19), sehingga saya ingin membantu dalam pembelajaran online yang berada di sekolah Sd. Saya melihat kondisi pendidikan saat ini dalam masa pandemi sangat menurun drastis disebabkan dari kesalahan penggunaan gadget dibawah umur. Dari evaluasi, dalam pembelajaran secara online ini masih banyak yang belum memahami bagi wali murid maupun para siswa. Dan banyak juga yang masih belum peduli dengan pembelajaran online saat ini. Contoh saja seperti halnya absen dan pengumpulan tugas. Itu saja masih adanya para wali murid yang belum bisa tepat waktu dalam mengabsen dan mengumpulkan tugas, dimana guru sudah memberikan kelonggaran waktu yang sudah disepakati namun masih ada saja yang melanggar. Lalu dalam mengaplikasikan teknologi yang dimana semakin canggih dan banyak aplikasi online masih terdapat para wali murid dan siswa yang masih belum memahami namun sebagian sudah memahami canggihnya teknologi saat ini.



Pada kondisi seperti sekarang ini semua pengajar dituntut untuk bisa menggunakan berbagai macam perangkat elektronik dan aplikasi yang ada di dalamnya. Di masa pandaemi ini juga

pembelajaran yang diberikan juga harus berbasis online atau biasa disebut daring (dalam jaringan). Kegiatan ini menwajibkan setiap pengajar / guru memiliki skill yang mumpuni. Ketrampilan ini harus diterapkan dari jenjang TK hingga ke kuliah sekalipun.

Tuntutan yang diberikan kepada pengajar pada awalnya menjadi sebuah proses pembelajaran baru, dimana dalam setiap harinya seorang tenaga pengajar / guru menghadapi segala macam karakter siswa namun

dimasa pandemic seperti ini guru diwajibkan menghadapi sebuah kamera. Perasaan canggung dan grogi selalu muncul saat akan memulai pembelajaran.

Dalam hal ini peneliti merumuskan sebuah konsep dengan tema pelatihan dan pemahaman sebuah media baru yang interaktif kepada pengajar yang mungkin dimasa pandemi ini sedang masa transisi dari sebelumnya berhadapan dengan siswa namun sekarang tidak.

Sebuah konsep yang dirumuskan muncul menjadi sebuah judul penelitian yaitu pelatihan dan pemahaman media interaktif kepada pengajar pada lingkup sekolah dasar di daerah sepanjang.

Dalam hal ini peneliti memberikan dua model media interaktif yang bisa digunakan untuk pengembangan skill dari pengajar / guru yang dijadikan sebagai responden yaitu **Bandicam**, **Zoom** dan **Googleform**.

Pada pertemuan pertama peneliti memberikan pemahaman terhadap media interaktif kepada dua responden dengan kurun waktu seminggu. Pada minggu kedua dilakukan pelatihan media interaktif setelah responden memahami maksud dan tujuan dari media interaktif dimasa seperti sekarang ini.

Setelah pelatihan dilakukan peneliti memberikan waktu untuk responden meaplikasikan apa yang dida[at saelama pelatihan dengan membuat ppt interaktif yang menarik dengan diawasi oleh peneliti. Dalam bebebrapa kesempatan responden didampingi saat pembuatan ppt interaktif.

Setelah pembuatan ppt selesai, peneliti mengajak responden untuk membuat video pembelajaran menggunakan bandicam yang di masa seperti sekarang ini sangat dibutuhkan oleh pengajar / guru dilingkup sekolah dasar. Percobaan yang dilakukan dalam pembuatan video menggunakan bandicam, responden lebih banyak didampingi oleh peneliti dikarenakan bandicam adalah sesuatu yang baru di lingkup sekolah dasar.

Setelah dua hal media interaktif ppt dan video ppt (bandicam) peneliti mengajak responden untuk bisa memahami cara penggunaan media yang lain. Media yang dimaksud adalah media **Zoom dan Google form**, dimana dalam dua media tersebut menjadi media yang paling digunakan dimasa yang sekarang.

Saat responden diberi pelatihan zoom, peneliti memberikan pelatihan dengan mengajak terlebih dahulu responden untuk mengikuti sebuah webinar yang diadakan oleh sekolah dan luar sekolah. Dari keikutsertaan itu diharapkan responden mampu memahami dasar dasar dari penggunaan **Zoom**. Setelah itu peneliti memberikan sebuah pendampingan kepada responden dengan meminta responden untuk membuat jadwal zoom terlebih dahulu kemudian melakukan share link kepada grup yang ada di hadphone responden.

Setelah zoom sudah dipahami, media yang terakhir diberikan kepada responden adalah google form. Media yang bisa digunakan pengajar / guru untuk melakukan proses pengumpulan tugas dan pemberian soal berbasis online. Responnden diminta untuk membuat minimal 5 google form dilangkah awal pelatihan media menggunakan google form.

Setelah semuanya selesai, responden diminta untuk mengaplikasikan semua yang telah diberi kepada siswa yang ada disekolah tersebut. Selain itu responden diminta untuk tetap berkomunikasi kepada peneliti jika da hal yang masih belum dipahami oleh responden, peneliti bisa membantu responden menyelesaikan apa permasalahan yang ada.

### **3.11. Suatu tantangan para siswa dan guru dalam menghadapi media online.**

Oleh : Elly Fazaitun Natwah

Di tahun 2020 bulan Agustus Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) mengadakan kegiatan rutin setiap tahun yaitu kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata). Dimana KKN ini yang pelaksanaannya pada masa pandemi seperti ini. Bagi saya ini kegiatan KKN yang luar biasa yang

diadakan baru pada tahun ini yang disebut dengan KKN tangguh kkn yang dilaksanakan secara individu dan bukan secara kelompok. KKN pada masa situasi pandemi ini dilakukan dengan kapasitas terjangkau yang hanya dapat berkumpul dengan beberapa orang saja. KKN diresmikan dan sekaligus diberangkatkan secara online pada tanggal 5 Agustus 2020. Sebenarnya, hal ini sangat menjadi tantangan dan suatu hal baru bagi mahasiswa/mahasiswi diseluruh Indonesia termasuk Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Pihak universitas memberikan pengarahan melalui media secara online dengan menggunakan aplikasi zoom. Dimana isi dari pengarahan tersebut bahwa setiap mahasiswa/mahasiswi dalam masing-masing kelompok harus memilih program kerja yang telah ditentukan oleh pihak kampus UMSIDA. Saya memilih program kerja yaitu program pendidikan.

Tujuan saya memilih program ini karena saya melihat kondisi pendidikan saat ini dalam masa pandemi sangat menurun drastis disebabkan dari kesalahan penggunaan gadget dibawah umur. Dari evaluasi, dalam pembelajaran secara online ini masih banyak yang belum memahami bagi wali murid maupun para siswa. Dan banyak juga yang masih belum peduli dengan pembelajaran online saat ini. Contoh saja seperti halnya absen dan pengumpulan tugas. Itu saja masih adanya para wali murid yang belum bisa tepat waktu dalam mengabsen dan mengumpulkan tugas, dimana guru sudah memberikan kelonggaran waktu yang sudah disepakati namun masih ada saja yang melanggar. Lalu dalam mengaplikasikan teknologi yang dimana semakin canggih dan banyak aplikasi online masih terdapat para wali murid dan siswa yang masih belum memahami namun sebagian sudah memahami canggihnya teknologi saat ini.

Pengelolaan dalam pembelajaran yang baik harus dikembangkan dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip pengajaran yang tepat agar mudah dipahami. Namun, dengan keadaan pandemi saat ini pembelajaran dimulai secara online seperti halnya yang dilakukan sampai dengan sekarang. Alur dalam pembelajaran online yaitu guru menyediakan bahan pembelajaran lalu proses pembelajaran akan dilakukan dirumah dengan

menggunakan berbagai alternatif media online/daring seperti : whatsapp group, email, google classroom, youtube, dan media yang lainnya.

Dengan adanya KKN ini saya membantu Bu Isma yang berprofesi sebagai Guru di desa Pepe agar dapat memotivasi dalam memberikan pelajaran online kepada peserta didiknya. Agar siswa pun juga tidak bosan



dalam belajar daring di saat pandemi seperti ini. Selain memberikan motivasi saya juga akan memberikan inovasi untuk media pembelajaran yang digunakan oleh seorang guru saat ini. Dengan adanya inovasi dan motivasi media yang saya

berikan guru menjadi terbantu dalam pengajaran daring. Dengan adanya bantuan yang saya berikan ini dapat meringankan beban guru tersebut. Guru menjadi bisa mengoperasikan mata pelajaran melalui whatsapp group yang diimplementasikan melalui Presentasi Power Point (PPT) yang telah dibuat bervariasi agar menarik para siswa untuk tetap semangat belajar dirumah dan agar para wali murid pun juga paham dengan apa yang guru sampaikan. Yang awalnya hanya berupa video namun sekarang sudah diiringi dengan suara, dengan proses pengeditan menggunakan **“Kine Master”**. Dan akhirnya guru tersebut sudah dapat mempresentasikan dengan mudah dan efisien karena PPT yang telah dibuat sudah dimodifikasi dengan suara pembelajaran yang guru sampaikan kepada para siswa, dengan tujuan agar para siswa dapat memahami apa yang telah disampaikan oleh guru.

Proses pertama, menyiapkan bahan pembelajaran yang akan diunggah atau disebarakan kepada siswa melalui media atau aplikasi pembelajaran

yang dipilih. Kedua, menentukan media belajar yang sesuai dengan kondisi siswa agar belajar dirumah dapat berjalan secara efektif. Media yang telah digunakan yaitu : whatsapp group, email, google classroom. Ketiga, mengunggah media pembelajaran berupa modul, tutorial, video, dan latihan-latihan soal yang telah ditetapkan dan disepakati bersama. Yang awalnya melakukan pelatihan-pelatihan secara bertahap dengan berbagai bentuk percobaan yang dilakukan dalam pembelajaran daring (secara online). Setelah guru dapat memahami dengan apa yang saya sosialisasikan, guru juga mencoba mengetahui poin-poin yang telah saya sampaikan. Yang akhirnya guru dapat menguasai media yang saya sampaikan dan guru pun dapat mengoperasikan berbagai aplikasi yang ingin digunakan. Dalam metode pembelajaran yang dilakukan ini bertujuan agar para siswa dan wali murid paham dengan kecanggihan teknologi di era saat ini. Desain pembelajaran jarak jauh dengan memandang pengajaran sebagai proses interaksi antar pelaku pembelajaran. Interaksi yang dimediasi oleh teknologi ini perlu di desain dengan matang dan diimplementasikan dengan berpatokan pada kebutuhan peserta didik. Ada berbagai inovasi dalam mendesain dan mengimplementasikan pembelajaran jarak jauh ini. Dengan menggunakan berbagai aplikasi yang telah tersedia.

### **3.12. Tantangan para guru tanpa tanda jasa saat Pandemi Corona Virus**

Oleh : Adrian Ferdiansyah

Pandemi yang diakibat oleh virus COVID-19 atau Virus Corona telah mengakibatkan penduduk di seluruh dunia mengalami kepanikan, keresahan, bahkan kematian yang sudah tidak terhitung lagi jumlahnya. Seluruh aktivitas yang berada diluar ruangan dirasa makin mencekam bahkan mengerikan hingga akhirnya diberlakukan tata cara hidup baru yang disebut New Normal, tak terkecuali di Indonesia. Saat ini, seluruh proses pembelajaran dialihkan dari yang semula tatap muka di gedung sekolah menjadi dirumah dengan perantara media online seperti Google Meet, Zoom, dan yang lainnya. Metode ini pun dikenal dengan nama Metode

Pembelajaran *Online* atau *Daring*. Akan tetapi, terdapat kendala dan kesulitan bagi para guru saat akan memulai metode tersebut, terlebih lagi banyak sekali guru-guru yang masih belum melek teknologi yang membuat mereka mengalami kesulitan bahkan kewalahan dalam mengoperasikan media aplikasi pembelajaran *Online* tersebut. Sehingga mereka perlu menerima pelatihan dan pembimbingan dalam penguasaan metode pembelajaran secara *Online* tersebut.

Hal itulah yang saya rasakan saat melakukan KKN tangguh di SMA Dharma Wanita 1 Gedangan yang jaraknya hanya beberapa kilometer dan memerlukan waktu 1 jam dari tempat tinggal saya yang berada di Sidoarjo kota. Pada Minggu ke-3 saat melakukan kekiagatan KKN, saya disambut oleh guru yang akan menjadi objek pelatihan dan pembimbingan dalam



meningkatkan kualitas para guru dalam melaksanakan pembelajaran secara *Online* atau *Daring*. Awalnya berjalan lancar sampai akhirnya saya melihat langsung masalah dan kesulitan yang dialami oleh para guru-guru tersebut. Kebanyakan dari mereka tidak bias dalam mengoperasikan media aplikasi Google Meet, walaupun ada beberapa guru yang sudah melek akan teknologi dan mampu

mengoperasikan aplikasi tersebut, namun masih ditemukan beberapa kesulitan seperti halnya perhatian tidak terfokus pada layar laptop dimana masih tertuju pada buku, tidak dapat melakukan presentasi terhadap mata pelajaran tersebut atau *me-review* materi pembelajaran kemarin, dan sebagainya.

Disaat itu juga saya memulai untuk melakukan tes ujicoba langsung, dimana melihat secara langsung bagaimana kendala yang mereka alami selama melakukan pembelajaran *Online* atau *Daring* tersebut. Dimulai dari usahanya untuk focus dengan dua media yang digunakan selama proses pembelajaran berlangsung yaitu buku dan layar laptop. Lalu kendala yang terjadi berikutnya adalah tidak dapat melakukan presentasi saat akan *review* mata pelajaran atau materi yang telah dibahas pada pertemuan yang lalu.

Terdengar sepele namun efeknya begitu terlihat dimana para guru terlihat kepayahan dan kesusahan saat pembelajaran berlangsung. Setelah saya mengetahui permasalahan dan kekhawatiran para guru tersebut, akhirnya saya memulai pelatihan dan pembimbingan tersebut agar dapat meningkatkan kualitas pembelajaran guru-guru tersebut selama masa pandemi ini menjadi maksimal. Dalam Minggu ke-4 saat pertama kali pelatihan, para guru terlihat begitu memahami cara kerja dan pengoperasian aplikasi Google Meet dan dapat mengikuti instruksi-instruksi yang telah saya ajarkan dalam penguasaan media *online* tersebut. Lalu di Minggu ke-5 sudah mulai terlihat kemajuan dari hasil pelatihan dari Minggu kemarin, dimana para guru sekarang sudah bias menguasai apa yang telah saya ajarkan, seperti halnya melakukan presentasi via perantara Google Meet seperti yang mereka harapkan, pengaturan sistem konfigurasi saat Video-Calling, dan sebagainya.

Sehingga saat pada Minggu ke-6 atau terakhir pada KKN saya, para guru ini sudah menunjukkan hasil yang signifikan dan mereka mampu mempelajari bagaimana cara kerja media *Daring* Google Meet tersebut secara lebih maksimal. Kini para guru-guru yang tadinya semula mengalami kesulitan saat melakukan pembelajaran secara *Online* atau *Daring*, sekarang mulai bias menguasai proses operasional metode pembelajaran ini tanpa adanya kesulitan dan kendala sama sekali, sehingga mereka dapat melaksanakan proses pembelajaran secara maksimal dikala pandemi yang masih belum mereda hingga saat ini.

### **3.13. Pelatihan dan Pendampingan dalam meningkatkan kualitas pembelajaran daring (online) dan motivasi siswa agar lebih maksimal dalam pembelajaran di masa pandemi (Covid-19).**

Oleh : Linda Ramadhan

Pada tahun 2020 bulan Agustus ini Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) mengadakan kegiatan rutin setiap tahun yaitu kegiatan KKN (Kuliah Kerja Nyata). Dimana KKN ini yang pelaksanaannya pada masa pandemi seperti ini. Bagi saya ini kegiatan KKN yang luar biasa yang diadakan baru pada tahun ini yang disebut dengan KKN tangguh kkn yang dilaksanakan secara individu dan bukan secara kelompok. KKN pada masa situasi pandemi ini dilakukan dengan kapasitas terjangkau yang hanya dapat berkumpul dengan beberapa orang saja. KKN diresmikan dan sekaligus diberangkatkan secara online pada tanggal 5 Agustus 2020. Sebenarnya, hal ini sangat menjadi tantangan dan suatu hal baru bagi mahasiswa/mahasiswi diseluruh Indonesia termasuk Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Pihak universitas memberikan pengarahan melalui media secara online dengan menggunakan aplikasi zoom. Dimana isi dari pengarahan tersebut bahwa setiap mahasiswa/mahasiswi dalam masing-masing kelompok harus memilih program kerja yang telah ditentukan oleh pihak kampus UMSIDA. Saya memilih program kerja yaitu Program Pendidikan.

Tujuan saya memilih program ini karena saya melihat kondisi pendidikan dalam masa pandemi saat ini masih belum bisa meningkatkan pembelajaran siswa/siswi dengan baik salah satunya dengan penggunaan gadget. Dari evaluasi, dalam pembelajaran secara online ini masih ada yang belum memahami beberapa aplikasi online seperti zoom dan google meet. Lalu dalam mengaplikasikan teknologi yang dimana semakin canggih dan banyak aplikasi online masih terdapat para siswa yang masih belum memahami namun sebagian sudah memahami canggihnya teknologi saat ini. Salah satunya dalam pembelajaran melalui power point.

Pengelolaan dalam pembelajaran yang baik harus dikembangkan dengan berdasarkan pada prinsip-prinsip pengajaran yang tepat agar

mudah dipahami. Namun, dengan keadaan pandemi saat ini pembelajaran dimulai secara online seperti halnya yang dilakukan sampai dengan sekarang. Alur dalam pembelajaran online yaitu guru menyediakan bahan pembelajaran lalu proses pembelajaran akan dilakukan di rumah dengan menggunakan berbagai alternatif media online/daring seperti : whatsapp group, google classroom, zoom, power point, youtube, dan media yang lainnya.

Dengan adanya KKN yang saya lakukan di desa Ketimang RT04 RW01 Wonoayu Sidoarjo ini, saya membantu seorang siswa agar dapat memotivasi dalam memberikan pelajaran online secara maksimal. Agar siswa pun juga tidak bosan dalam belajar daring di saat pandemi seperti ini.



Selain memberikan motivasi saya juga memberikan pelatihan untuk media pembelajaran yang dilakukan secara daring saat ini. Dengan adanya pelatihan dan motivasi media yang saya berikan siswa menjadi

terbantu dalam pengajaran daring. Dengan adanya bantuan yang saya berikan ini diharapkan siswa jadi lebih mudah memahami materi yang diberikan oleh gurunya.

Proses pertama, menyiapkan bahan pembelajaran yang akan diunggah atau disebarakan kepada siswa melalui media atau aplikasi pembelajaran yang dipilih. Kedua, menentukan media belajar yang sesuai dengan kondisi siswa agar belajar di rumah dapat berjalan secara efektif. Media yang telah digunakan yaitu : whatsapp group, zoom, google classroom, youtube dan power point. Yang awalnya melakukan pelatihan-pelatihan secara bertahap dengan berbagai bentuk percobaan yang dilakukan dalam pembelajaran daring (secara online). Setelah siswa dapat memahami dengan apa yang saya sosialisasikan, siswa juga mencoba

mengetahui poin-poin yang telah saya sampaikan. Yang akhirnya siswa dapat menguasai media yang saya sampaikan dan siswa pun dapat mengoperasikan berbagai aplikasi yang ingin digunakan. Dalam metode pembelajaran yang dilakukan ini bertujuan agar para siswa dapat mengetahui kecanggihan teknologi di era saat ini yang semakin tahun semakin bertambah maju. Desain pembelajaran jarak jauh dengan memandang pengajaran sebagai proses interaksi antar pelaku pembelajaran. Interaksi yang dimediasi oleh teknologi ini perlu di desain dengan matang dan diimplementasikan dengan berpatokan pada kebutuhan peserta didik. Dengan menggunakan berbagai aplikasi online yang telah tersedia.

### **3.14. Pendampingan guru dalam pembuatan video pembelajaran untuk anak – anak berkebutuhan khusus di SLB NABIGHAH.**

Oleh : Siti Mukhlisah

Pada saat pendaftaran KKN saya sangat bahagia karena bisa terjun langsung kemasyarakat di desa-desa yang ditentukan oleh Universitas, namun pengabdian masyarakat kali ini berbeda dengan sebelumnya. Baru kali ini ada KKN yang dilaksanakan di daerah tempat tinggal masing-masing mahasiswa, disebabkan adanya pandemic covid-19. Ketika pemilihan program kerja KKN saya merasa bingung untuk memilih program kerja apa. Di saat survey lapangan sekitar tempat tinggal saya yang mengalami dampak pandemic covid-19 adalah UMKM dan Pendidikan. Dari berbagai survey yang saya lakukan yang paling mengalami dampak yakni pendidikan. Sehingga saya memilih disektor pendidikan (pendampingan guru dalam pembuatan video pembelajaran untuk anak – anak berkebutuhan khusus) sebagai program kerja saya. Kebetulan target saya tidak jauh dari rumah. Target saya adalah guru – guru di SLB NABIGHAH.

Saya mendatangi sekolah tersebut dan menghadap kepala sekolah tersebut dengan maksud meminta ijin sekaligus menjelaskan tujuan saya. Saya sampaikan tujuan saya melakukan tugas KKN dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, yang dilaksanakan di tempat tinggal masing-

masing mahasiswa. Dan saya sampaikan kalau saya melakukan pendampingan bagi guru – guru untuk memudahkan mereka membuat video pembelajaran bagi peserta didik beliau, dan Alhamdulillah kepala sekolah dari SLB NABIGHAH menyambut dengan senang kedatangan saya di sekolah beliau. Dan saya menanyakan apa kesulitan dan kebutuhan dalam pembelajaran daring, dan materi apa saja yang biasanya diajarkan pada peserta didik yang memiliki kebutuhan khusus dan bagaimana guru – guru di SLB NABIGHAH mengajar peserta didik mereka. Tak lupa saya bertanya bagaimana para guru SLB NABIGHAH mengajar disituasi pandemic ini.

Setelah saya mengetahui profil sekolah dan bagaimana cara mengajar mereka dan apa saja yang diajarkan di sekolah tersebut saya lebih mudah untuk memulai pendampingan ini.

Dalam kegiatan diminggu kedua saya datang lagi ke sekolah SLB NABIGHAH di sana saya bertemu dengan guru – guru yang mengajar peserta didik, saya memulai kegiatan itu dengan shering bersama mereka



bagaimana mereka mengajar dan apa saja yang dibutuhkan anak – anak berkebutuhan khusus, serta apa saja kesulitan yang mengajar pada pandemic seperti ini yang mana peserta didik belajar di rumah bersama orang tua mereka. Setelah itu

saya banyak mendengar tentang pemaparan mereka saya menjelaskan tentang maksud tujuan kedatangan saya datang ke sekolah ini, setelah itu mereka merespon dengan baik karena mereka juga masih bingung dalam pembuatan video pembelajaran.

Pada minggu ketiga saya datang lagi ke SLB NABIGAH untuk melanjutkan kegiatan saya, setelah minggu lalu saya menyampaikan maksud tujuan saya. Selanjutnya saya mendampingi dua guru dari sekolah tersebut yaitu bu yuka dan bu ibad untuk membuat video pembelajaran, pada hari pertama saya pemdampingi bu yuka untuk memulai pembuatan video sebelum itu kita membahas pembelajaran apa yang pas untuk anak – anak dan video itu akan merangsang mereka untuk melihat karena kebanyakan dari anak berkebutuhan khusus itu memiliki kesulitan dalam fokus memperhatikan apa yang ada di depan mereka. Pada hari kedua masih meneruskan dalam pembuatan materi pembelajaran dengan bu Yuka.

Pada minggu ke empat, melanjutkan kegiatan saya, setelah minggu lalu saya mendampingi bu yuka dalam pembuatan materi, pada minggu ini saya gentian mendampingi bu ibad utuk membuat materi pembelajaran.

Di minggu ke lima saya ke sekolah lagi untuk memulai pembuatan video dan alur video yang akan di masukkan dalam video, dan mengajarkan kepada guru – guru cara mengedit video menggunakan aplikasi edit movavi video karena menurut saya aplikasi ini lebih mudah bagi pemula dalam mengoprasikannya.

# KESAN MASYARAKAT TERHADAP KKN UMSIDA

## 4

### 4.1. Kesan Pelaku UMKM Es Tebu Desa Sidodadi RT 08 RW 04 Kecamatan Candi Kabupaten Sidoarjo.

Oleh : Ibu Mar'atus

Assalamualaikum saya sebagai penjual es tebu awalnya tidak mengetahui maksud dan tujuan tetangga saya ini, saya tahu dia mahasiswa UMSIDA tapi saya tidak tahu kalau dia sudah KKN, saya kira baru kemarin dia kuliah. Akhirnya dia mendatangi rumah saya dan menjelaskan semuanya, awalnya saya ragu karena saya belum pernah sama sekali melakukan inovasi yang dirancang oleh mas alif selaku peserta KKNT 2020.



Keesokan harinya, mas alif ini saya ajak untuk melihat langsung bagaimana sehari-harinya proses pembuatan es tebu dari awal hingga dapat dikonsumsi, dia juga ikut membantu saya sambil menulis apa saja yang dibutuhkan agar usaha saya lebih baik. Mas alif ini juga membagikan masker kepada saya dan konsumen saya, tentu hal itu sangat bermanfaat pada waktu pandemic seperti ini.

Selanjutnya inovasi-inovasi dijalankan dalam minggu-minggu selanjutnya, hingga tahap akhir. Awalnya saya kurang yakin akan inovasi-inovasi yang dirancang, akan tetapi setelah dibuktikan, ternyata sangat bermanfaat pada usaha saya.

Saya sangat senang bisa bertukar pikiran dan berbagi pengalaman pada kegiatan ini, sangat senang juga dapat belajar berinovasi pada prospek saya yang sebelumnya tidak pernah terfikirkan sama sekali. Saya harap kegiatan ini terus dilakukan bukan hanya pada kegiatan KKN saja, namun saya harap mahasiswa bisa memberi pendampingan terhadap usaha-usaha kecil seperti saya. semangat terus meneruskan kuliahnya sampai lulus, semoga selalu dimudahkan segala urusannya. Wassalamualaikum.

#### **4.2. Kesan Masyarakat Pengusaha Ud. Istana Dodol**

Oleh : Bapak Masrukin dan Ibu Sundari Owner Ud. Istana Dodol.

Kami selaku orangtua senang dengan adanya KKN tangguh yang dijalankan Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, karena bisa dari sini anak saya turut ikut membangun usaha keluarga dengan sangat antusias dengan membantu mencari solusi di tengah pandemi Covid- 19 ini dimana dimasa pandemi seperti sekarang ini omset penjualan sangat menurun dikarenakan tingkat daya beli masyarakat menurun. Dengan adanya ide dari anak saya alhamdulillah walaupun belum ada lonjakan tapi sangat membantu dalam penjualan dan kami yakin selesai pandemi bakal ada lonjakan pendapatan.



### 4.3. Kesan Pemilik Kebun Hidroponik Warurejo, Kejapanan-Gempol

Oleh : Farid Arifianto

Kedatangan KKN Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang di sambut baik oleh warga dusun Warurejo, khususnya saya sendiri sebagai pemilik kebun hidroponik yang menjadi tempat dimana program kerja KKN tangguh dilaksanakan. Mas Andre selaku mahasiswa yang sedang melakukan KKN di kebun hridoponik saya membawa ide-ide yang sebelumnya belum pernah saya pikirkan, alhasil kebun saya menjadi lebih variatif dengan adanya budidaya macam-macam sayuran, meskipun belum sepenuhnya saya kerjakan. Saya menjadi lebih bersemangat lagi merawat kebun hidroponik milik saya yang sebelumnya sempat saya biarkan tidak terawat. Mas Andre juga banyak membantu saya belajar teknologi yang kekinian untuk dimanfaatkan sebagai teknik pemasaran sayur hidroponik milik saya.



Setelah kurang lebih 2 bulan bersama mas Andre yang membantu saya menghidupkan lagi kebun hidroponik ini, saya ingin mengucapkan banyak terima kasih kepada KKN Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo karena telah membatu UMKM seperti kebun hidroponik milik saya dan saya yakin di tempat lain juga demikian. Saya juga meminta maaf apabila selama kegiatan KKN berjalan saya melakukan kesalahan atau ucapan saya yang tidak berkenan. Mungkin itu yang bisa saya berikan dan sampaikan semoga kesuksesan selalu menyertai dan kepada pihak kampus saya juga mengucapkan banyak terima kasih karena sudah mempercayakan kepada saya menjadi bagian atau tempat KKN Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Semoga kedepannya akan ada lagi kegiatan KKN Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang dilaksakan di dusun Warurejo ini dan InsyaAllah warga dusun Warurejo akan menyambut dengan baik kedatangan KKN Tangguh Universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

#### **4.4. Kesan Masyarakat Pengusaha Kupang**

Oleh : Ibu Susiana

Pertama saya mengucapkan banyak terimakasih pada peserta KKN dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, dengan kedatangannya saya dan masyarakat sekitar tahu akan cara mengemas barang agar menjadi daya tarik konsumen sampai bagaimana cara memasarkan barang dari online maupun offline dengan baik.



Semoga dengan program-program yang sudah dilakukan oleh peserta KKN Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yaitu saudara Siddik usaha saya menjadi makin sukses walaupun sekarang masih menghadapi musim covid 19.

#### **4.5. Kesan Masyarakat Pengusaha Donat Mini**

Oleh : Leony Setia Rahmita

Kedatangan KKN Tangguh oleh mahasiswa UMSIDA kali ini sangat berbeda dari KKN KKN sebelumnya di Desa Kami dikarenakan adanya pandemic Covid-19.

Partisipasi kegiatan KKN ini menurut saya cukup baik. Contohnya pada saat pemberian materi secara online khususnya tentang branding yang belum pernah saya dapatkan kemudian juga materi tentang marketing /



pemasaran secara online yang seharusnya saya terapkan. Tidak hanya pemberian materi namun juga praktek secara langsung seperti implementasi branding yang baik dan benar, praktek tentang marketing secara online di facebook maupun Instagram, Ide-ide yg diberikan untuk

menunjang usaha donat mini saya menarik sekali untuk saya terapkan setelah ini.

Saya pribadi mengucapkan terima kasih kepada UMSIDA dan juga kepada Sdr Ivan, yang telah membantu usaha saya. Saya harap untuk UMKM lain yang juga mendapatkan pengarahan dari teman-teman KKN lain mendapatkan manfaat seperti saya saat ini.

#### **4.6. Kesan Masyarakat Desa Suwayuwo**

Oleh : Pak Eko

KKN tahun ini merupakan KKN yang sangat berkesan terhadap saya meskipun dalam keadaan dimana Covid 19 menyebabkan kekacauan di seluruh dunia. Tetapi disini saya harus melaksanakan KKN ini sebaik mungkin dan harus tetap mematuhi protokol kesehatan. Tantangan di dalamnya juga



banyak dimana saya sebagai mahasiswa UMSIDA yang memilih proker UMKM harus bisa mencapai target yang sudah saya tentukan sendiri yaitu membuat bagaimana caranya pelaku UMKM bisa survive dalam keadaan ini. melatih bagaimana caranya meningkatkan penjualan melalui media online serta memberikan saran dan masukan kepada pelaku usaha agar tetap memperhatikan protokol kesehatan juga. Yang saya sayangkan dalam pelaksanaan KKN tahun ini adalah tidak bisa melakukan KKN secara berkelompok, tidak bisa melakukan KKN seperti tahun lalu. Ini merupakan KKN pertama saya selama kuliah, saya membayangkan betapa senangnya jika saya bisa melaksanakan KKN secara berkelompok, Mengabdikan kepada masyarakat.

Pelaksanaan KKN tahun ini menurut saya sangat memberatkan mahasiswa dimana di masa pandemi dan serba rumit untuk keluar rumah

harus dilaksanakan dengan aturan yang terlalu bertele - tele. Saya menyarankan kepada pihak kampus agar KKN yang akan datang jika masih dalam masa pandemi untuk tidak memberatkan mahasiswa seperti membuat aturan laporan dan luaran yang sederhana. Saya tahu ini dapat melatih kinerja mahasiswa. Namun juga dipertimbangkan lagi untuk aturan tersebut karna banyak mahasiswa juga yang melakukan KKN sambil bekerja.

#### **4.7. Kesan Masyarakat Desa Pagerngumbuk**

Oleh : Bapak Johan

Terima kasih untuk Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA yang saya sambut dengan terbuka serta masyarakat yang mendukung kegiatan ini untuk dilaksanakan. KKN Tangguh UMSIDA dengan program kerja yang dibawakan juga sangat membantu masyarakat yang khususnya dalam bidang digital marketing yaitu pemasaran produk secara online dan itu sangat membantu pemerintah dan masyarakat pada umumnya.



Di masa pandemic ini program kerja yang dibawakan KKN Tangguh UMSIDA juga sangat berpengaruh besar dama dunia perdagangan. Dimana semua aktivitas masyarakat yang terbatas dan harus mematuhi protocol dari pemerintah. Dan saya juga sebaga pemilik usaha sangat berterima kasih pada mereka (KKN Tangguh UMSIDA) yang bisa menjadi partner dalam merecovery penjualan yang menurun drastis dikarenakan pandemic COVID-19.

Dan saya juga berpesan kepada pihak kampus KKN Tangguh UMSIDA untuk menjadikan lebih baik untuk kedepannya dengan program kerja yang menarik dan dapat menarik perhatian masyarakat luas. Untuk mahasiswa tetap semangat walaupun saya sebagai pemilik usaha meminta maaf jika ada salah tutur kata maupun sikap. Terima kasih.

#### **4.8. Kesan Penjahit Baju Desa Jimbaran wetan RT 02 RW 01**

Oleh : Bu Eny

Assalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah, semenjak ada mahasiswa dari UMSIDA melaksanakan KKN di tempat saya, saya jadi terbimbing untuk melakukan inovasi produk dan memperoleh ilmu melalui media online.

Semenjak adanya wabah Covid ini menyurutkan pendapatan saya, sehingga saya harus mencari jalan lain agar mendapatkan penghasilan. Terima kasih atas ilmu yang telah dibagikan semoga selalu bermanfaat untuk usaha saya ke depannya.



Wassalamualaikum Wr.Wb.

#### **4.9. Kesan Warga Perumahan Taman Puspa Sari Candi Sidoarjo**

Oleh : Icha

Assalamualaikum, saya sangat berterima kasih kepada UMSIDA terutama pada peserta KKN yang mau mendampingi dan mengajari saya untuk mengembangkan bisnis yang saya jalankan di kala situasi pandemi saat ini. Kemudian saya berterima kasih juga karena sudah dibuatkan stiker logo untuk gelas kemasan yang saya gunakan sehingga lebih menarik untuk dijual kepada masyarakat sekitar. Dari yang saya tidak tahu menjadi tahu, dan alhamdulillah disaat pandemi seperti ini kurangnya pendapatan yang saya dapatkan, mungkin karena saya belum tahu betul tentang digital marketing. Kini saya sudah





mengerti bagaimana cara memasarkan produk lewat online dan membuat promosi produk yang telah diajarkan oleh mbak Keke peserta KKN UMSIDA. Serta di dampingi bagaimana cara mengatasi konsumen yang akan memesan lewat online.

Semoga pandemi ini segera berlalu, agar dapat melakukan aktivitas seperti biasa dan bagi pedagang kecil bisa berjualan seperti dulu yang selalu ramai pembeli dan menerima pesanan secara besar.

#### 4.10. **Kesan Guru SD yang dibantu dalam pembelajaran Online** Oleh : Bu Winda dan Pak Sunu

Saya sangat berterima kasih kepada UMSIDA terutama pada peserta KKN yang mau mendampingi dan mengajari saya dalam pembelajaran daring ( dalam jaringan ) . Mahasiswa KKN disambut oleh warga sekolah dengan baik. Selama kurang lebih dua bulan kegiatan KKN Tangguh dilaksanakan dengan program kerja yang saya rasa sangat membantu khususnya pada Pendidikan saat ini, dimana pembelajaran yang tidak bisa bertatap muka melainkan melalui pembelajaran jarak jauh ( online ) memudahkan saya dalam hal mengajar memberikan materi, tugas dan menyapa anak – anak didik saya melalui **zoom**, memberikan materi melalui ppt yang sangat menarik dan interaktif, melalui bandicam yang merekam ppt tersebut dan ada suara saya sehingga anak – anak didik saya senang dan ingin menonton dan mendengarkannya. Dan tak hanya itu juga saya bisa memberi tugas dari googleform yang bisa memudahkan saya untuk berikan tugas dan pertanyaan – tanya seputar pembelajaran.



Saya sangat senang dengan pendampingan yang seperti ini bisa memberikan hal baru untuk membantu dalam pembelajaran di masa sulit pandemi covid-19 semoga sukses selalu pemuda mahasiswa UMSIDA dan kepada pihak kampus saya pribadi mengucapkan banyak terimakasih karena telah banyak bantuan yang mereka berikan. Saya berharap semoga apa yang telah diajarkan oleh mbak Mayank semoga dapat bermanfaat dan berguna bagi semua masyarakat sekitar. Saya ucapkan banyak terimakasih lagi untuk pihak kampus yang telah memberikan mahasiswa KKN untuk membantu dan mendampingi dalam pembelajaran online di Sd ini.

#### **4.11. Kesan Guru yang Didampingi Pembelajaran Online**

Oleh : Bu Isma

Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA ini sangat membantu dalam bekerja sama. Mahasiswa KKN disambut oleh ketua RT, RW dan masyarakat Desa Pepe Sedati pada umumnya. Selama 1 bulan setengah kegiatan KKN Tangguh dilaksanakan dengan program kerja yang saya rasa sangat membantu khususnya pada Pendidikan saat ini, dimana pada masa pandemi seperti ini masih banyak masyarakat khususnya para wali murid dan siswa yang belum paham akan adanya teknologi yang bertambah tahun semakin canggih dan modern. Teknologi ini dibuat dikarenakan adanya virus covid-19 ini sekolah menjadi dirumah dan tidak melakukan tatap muka. Namun dari rekan KKN Tangguh UMSIDA ini sangat peduli dengan para masyarakat untuk memberikan motivasi dan inovasi dalam pembelajaran secara online dengan melalui



berbagai aplikasi yang telah guru gunakan untuk memberikan pembelajaran seperti halnya yang dilakukan disekolah.

Mahasiswa KKN ini memberikan pengarah dan solusi untuk saya agar dapat membuat power point (PPT) yang saya gunakan ini menjadi media yang mudah diapahami oleh para wali murid dan siswa yang harus belajar dirumah tanpa tatap muka ini. Saya berharap agar apa yang telah saya sampaikan ini mudah dipahami oleh mereka. Saya sangat bangga dengan pemuda yang selalu memberikan hal-hal baru untuk membantu masyarakat khususnya di masa sulit pandemi covid-19. Kami akan selalu support kegiatan para pemuda untuk hal – hal yang bersifat positif dan untuk generasi selanjutnya saya berharap para pemuda dapat menuangkan ide-ide baru yang sangat membantu meringankan kesulitan masyarakat sekitar.

Hanya itu saja yang dapat saya sampaikan, semoga sukses selalu menyertai para pemuda mahasiswa UMSIDA dan kepada pihak kampus saya pribadi mengucapkan banyak terimakasih karena telah banyak bantuan yang mereka berikan. Saya berharap semoga apa yang telah diajarkan oleh mereka semoga dapat bermanfaat dan berguna bagi semua masyarakat sekitar. Saya ucapkan banyak terimakasih lagi untuk pihak kampus yang telah memberikan mahasiswa KKN untuk membantu desa Pepe ini.

#### **4.12. Kesan Guru pada SMP Dharma Wanita 1 Gedangan Kec. Gedangan Kab. Sidoarjo**

Oleh : Siti Makrifa S.E (Guru di SMP Sharma Wanita 1 Gedangan)

Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA yang di sambut oleh para guru di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan pada umumnya. Dan selama kurang lebih 2 bulan lamanya KKN Tangguh UMSIDA di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan dengan program kerja yang sangat membantu para guru yang khususnya dalam hal ini kesulitan dalam melaksanakan metode pembelajaran Online atau Daring pada masa Pandemi Corona seperti ini. Dan kami para guru juga sangat terbantu dengan program kerja tersebut dan mampu



meningkatkan kualitas pembelajaran kami kepada murid-murid yang saat ini tengah menjalani masa belajar dari rumah. Selain itu, kami juga mampu menguasai metode ini dengan tercapainya pemahaman tentang media aplikasi Daring seperti Google Meet, Zoom, dan sejenisnya, lalu juga dengan pelatihan dan pembimbingan yang terdapat dalam program kerja tersebut tentunya sangat bermanfaat.

Namun di lain sisi, kami selaku para guru juga meminta maaf bila ada salah kata yang terucap karena manusia juga tidak luput dari kesalahan yang ada. Namun dibalik semua itu kami juga ingin menyampaikan kepada KKN Tangguh UMSIDA sekiranya sudah sampai di kampung atau daerah masing-masing maka gunakanlah ilmu itu demi orang banyak. Mungkin itu yang bisa kami berikan dan sampaikan semoga kesuksesan selalu menyertai kalian dan kepada pihak kampus kami mengucapkan banyak terima kasih karena sudah mempercayakan kepada sekolah kami menjadi bagian atau tempat KKN Tangguh UMSIDA. Akhir kata, selama pandemi jaga jarak dan tetap semangat meskipun pembelajaran jarak jauh.

#### **4.13 Kesan Pesan Siswa yang Dibantu Dalam Pembelajaran Secara Online.**

Oleh : Nada, Nurin, dan Aliyah

Kedatangan KKN Tangguh UMSIDA ini sangat membantu dalam bekerja sama. Mahasiswa KKN disambut baik oleh siswa maupun orang tua



siswa Desa Ketimang Wonoayu. Selama 1 bulan setengah kegiatan KKN Tangguh dilaksanakan dengan program kerja yang saya rasa sangat membantu khususnya pada pendidikan saat ini, dimana pada masa pandemi seperti ini masih

banyak masyarakat khususnya para wali murid dan siswa yang belum paham akan adanya teknologi yang bertambah tahun semakin canggih dan modern. Teknologi ini dibuat dikarenakan adanya virus covid-19 ini sekolah menjadi dirumah dan tidak melakukan tatap muka. Namun dari rekan KKN Tangguh UMSIDA ini sangat peduli untuk memberikan pelatihan dalam pembelajaran secara online dengan melalui berbagai aplikasi yang telah guru gunakan untuk memberikan pembelajaran seperti halnya yang dilakukan disekolah.

Mahasiswa KKN ini memberikan pengarahan, solusi dan motivasi untuk saya agar dapat meningkatkan pemahaman saya tentang belajar daring di masa pendemi sekarang. Dengan menggunakan media belajar online seperti whatsapp group, google classrom. Mahasiswa KKN ini juga membantu mempelajari media belajar online seperti youtube dan power point (PPT). Dengan ini membuat saya lebih mudah memahami materi yang diajarkan oleh guru saya, saya juga merasa ada pengganti guru sementara akan kehadiran kakak mahasiswa KKN ini. Karena memberikan pelatihan dan pendampingan ketika saya melakukan pembelajaran secara daring.

Hanya itu saja yang dapat saya sampaikan, semoga sukses selalu menyertai para pemuda mahasiswa UMSIDA dan kepada pihak kampus saya pribadi mengucapkan banyak terimakasih karena telah banyak bantuan yang mereka berikan. Saya berharap semoga apa yang telah diajarkan oleh mereka semoga dapat bermanfaat dan berguna bagi semua masyarakat sekitar. Saya ucapkan banyak terimakasih lagi untuk pihak kampus yang telah memberikan mahasiswa KKN untuk membantu desa Ketimang ini.

#### **4.14 Kesan Dan Pesan ketua RT**

Oleh : Bapak Hasan



Adanya KKN dari UMSIDA ini yang dilakukan dilingkungan tempat tinggal masing-masing mahasiswa ini sangatlah membantu dimasa pandemik ini. Terutama sangat membantu bagi warga saya khususnya untuk anak – anak yang dan guru – guru yang ada di sekolah SLB NABIGHA. dimasa pandemi ini anak sekolah diwajibkan belajar dirumah atau dering. Dalam pelaksanaan belajar dan mengajar yang dilakukan secara dering ini para guru mewajibkan siswanya untuk menggunakan media belajar online. Sedangkan banyak dari orang tua, murid atau guru tidak begitu faham media belajar online, dengan adanya KKN dari UMSIDA yang melakukan KKN di lingkungan saya, saya merasa senang dan terbantu dengan adanya KKN dari UMSIDA.

Saya sebagai ketua RT sangat berterimakasih kepada mbak Lisa yang senan tiasa mendampingi guru – guru yang ada di lingkungan tempat tinggal saya dalam mendampingi pembuatan video pembelajaran.

# PENUTUP

## 5.1 Kesimpulan dan Saran

### A. Kesimpulan

Kuliah Kerja Nyata Tangguh (KKNT) pada tahun ini sedikit berbeda dengan pelaksanaan tahun-tahun sebelumnya, pada kegiatan KKN tahun ini bangsa kita tengah dihadapkan dengan musibah yang cukup berat dan berkepanjangan. wabah virus covid 19 menjadikan seluruh kalangan msyarakat harus beradaptasi dengan pola hidup yang baru. Wabah ini juga menjadikan seluruh sektor di bidang UMKM dan pendidikan mengalami hambatan untuk beradaptasi dengan pola yang baru. dengan adanya kegiatan KKN ini, diharapkan mahasiswa dapat berperan dan berpartisipasi secara aktif dalam pengabdian kepada masyarakat.

KKNT 2020 ini dilaksanaka dengan sistem berkelompok, namun program kerja yang dijalankan bersifat individu dan dibatsi pada lingkungan tempat tinggalnya masing-masing. Hal ini dilakukan sebagai upaya pencegahan virus covid 19. Pada awal keiatan ada berbagai hambatan yang kami alami, hambatan paling besar adalah pendekatan antar anggota kelompok yang kurang baik dikarenakan hanya bisa berkomunikasi melalui media online. Namun hal tersebut tidak menjadi penghalang untuk kita menjalankan program untuk membantu msyarakat dikala masa pandemi covid 19.

Berdasarkan dari hasil pengamatan serta pelaksanaan kegiatan KKNT 2020 dalam pendampingan pelaku UMKM dan Program Pendidikan diwilayah tempat tinggal masing-masing anggota, maka tim mengambil beberapa kesimpulan, diantaranya:

1.) semua program dapat terlaksana dengan baik dan lancar walaupun ada beberapa kendala yang dialami oleh teman-teman dilapangan. Namun hal tersebut dapat diatasi seiring berjalanya waktu. Program kerja dilaksanakan dengan minimal dua kali dalam seminggu ataupun lebih. Dengan terlaksananya program-program tersebut diharapkan dapat bermanfaat bagi pelaku UMKM dan Bidang pendidikan yang kita dampingi.

2.) keterlaksanaan program ini tidak terlepas dari adanya kerjasama antar pihak masyarakat serta adanya kerjasama antar mahasiswa yang melaksanakan program KKNT. Sehingga dalam pelaksanaan KKNT mahasiswa dituntut untuk dapat hidup bermasyarakat dan memahami kondisi pelaku UMKM dan Bidang Pendidikan dengan menggunakan pengetahuan, sikap, dan keterampilan yang dimilikinya.

3.) Mahasiswa KKNT diharapkan dapat memanfaatkan potensi yang diterima pada saat perkuliahan dengan menerapkan di masyarakat yang didampinginya, sehingga dapat menemukan solusi dan membantu menyelesaikan permasalahan yang ada dalam pelaku UMKM dan Bidang Pendidikan yang didampinginya.

4.) Keberhasilan program-program KKNT pada akhirnya akan memberikan manfaat yang saling menguntungkan antara mahasiswa dan masyarakat yang didampingi. Sisi positif bagi mahasiswa adalah meningkatkan kepedulian terhadap suatu permasalahan yang ada pada sekitar, baik dalam bidang UMKM ataupun Pendidikan. Sedangkan bagi masyarakat yang didampingi adalah meningkatkan semangat kerja keras, keinginan untuk maju, sikap mental positif yang pada akhirnya mampu mengembangkan pembangunan dirinya.

Dengan adanya antusias yang baik dari masyarakat yang didampingi, membantu mahasiswa KKNT dalam belajar bersosialisasi dengan masyarakat, belajar bersikap dan beradaptasi dengan orang lain sesuai dengan norma-norma yang berlaku. Disamping itu peran serta masyarakat juga mendukung dalam kelancaran pelaksanaan KKNT 2020 Kelompok 17.

## B. Saran

### 1.) Bagi Pelaku UMKM dan Program Pendidikan

- a) Dapat menyempurnakan program mahasiswa KKNT yang belum sempurna dan melanjutkan program-program yang berkelanjutan.
- b) Program-program yang telah dilaksanakan mahasiswa KKNT semoga dapat diteruskan dan dikembangkan serta dimanfaatkan untuk kepentingan pelaku UMKM dan Program Pendidikan.

### 2.) Bagi Mahasiswa KKNT Berikutnya

- a) Diharapkan mahasiswa KKNT telah siap menghadapi permasalahan bersifat individu maupun kelompok.
- b.) Ketersiapan keterampilan serta perencanaan yang lebih matang dan terprogram dengan baik sebelum terlaksananya KKNT serta lebih sering untuk melakukan koordinasi dengan anggota lain dalam satu kelompok dengan masyarakat.
- c.) Menjadikan segala hal yang dilakukan selama KKNT sebagai bekal dalam pembelajaran hidup bermasyarakat.
- d.) Diharapkan mahasiswa KKNT dapat mengembangkan UMKM untuk mendorong pertumbuhan ekonomi di masa pandemic.
- e.) Diharapkan mahasiswa KKNT memanfaatkan internet ( social media ) sebagai sarana melakukan pemasaran online, sehingga peluang lebih luas lagi.
- f.) Diharapkan KKNT untuk para pelaku UMKM merubah mindset lebih canggih, lebih inovatif demi keberlangsungan usaha di tengah kesulitan

g.) Mengenal berbagai program pendukung UMKM, seperti pemasaran online, pengenalan tutor online untuk pengembangan inovasi.

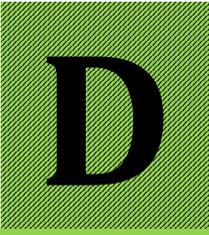
## **5.2. Rekomendasi dan Tindak Lanjut**

### **A. Rekomendasi**

1. Diharapkan pada KKN Tangguh yang akan datang (dengan asumsi masih terjadi pandemi Covid 19), panitia dapat memberikan kebebasan pada mahasiswa untuk memilih lokasi abdimas. Hal ini dimaksudkan agar ruang gerak abdimas tidak terbatas pada wilayah RT/RW setempat, dan lebih tepat sasaran. Tentunya dengan tetap memperhatikan protokol kesehatan melalui mekanisme tertentu.
2. Diperlukan komunikasi dan koordinasi yang baik antara masyarakat (target) dengan mahasiswa pendamping, termasuk dengan tokoh masyarakat. Terutama pada tahap inisialisasi kegiatan dan sosialisasi program kerja, agar tidak terjadi kesalah pahaman dan proses berikutnya dapat berjalan lancar.
3. Diperlukan juga koordinasi dan kerjasama yang baik antara dosen pembimbing lapangan (DPL) dengan mahasiswa, untuk menunjang keberhasilan semua program kerja.
4. Diharapkan DPL bekerjasama dengan mahasiswa dapat mempublikasikan minimal satu artikel dari hasil KKN Tangguh 2020, agar kegiatan abdimas ini dapat dikenal lebih luas.

## B. Tindak lanjut

Program kerja yang telah diselesaikan diharapkan tetap dipantau keberlangsungannya oleh mahasiswa, dan tetap menjalin komunikasi dengan target, sehingga program ini dapat lebih bermanfaat.



# D

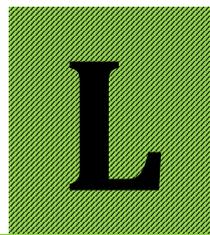
## DAFTAR PUSTAKA

---

- Gary, P.K dan (2013) *Marketing Management (14<sup>th</sup> ed) Person Edication limited*
- Syahza, Almasdi. (2013). *Pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) untuk percepatan peningkatan ekonomi daerah di Kabupaten Indragiri Hulu Propinsi Riau, Pusat Pengkajian Koperasi dan Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat, Universitas Riau Pekanbaru.*
- Hardilawati, W.L (2019) *the Roll innovation and E-Commerce in Small Bussines . 373,83-87*
- Febriyantoro, M. T., & Arisandi, D. (2018). *Debby Arisandi Halaman 61 dari 76 JMD. Jurnal Manajemen Dewantara, 1(2), 61–76. Diakses dari <http://ejournal.stiedewantara.ac.id/index.php/JMD/issue/view/32>*
- Purwana, D., Rahmi, R., & Aditya, S. (2017). *Pemanfaatan Digital Marketing Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Di Kelurahan Malaka Sari, Duren Sawit. Jurnal Pemberdayaan Masyarakat Madani (JPMM), 1(1), 1–17. <https://doi.org/10.21009/jpmm.001.1.01>*
- Hendrawan, A., Sucahyowati, H., Cahyandi, K., Indriyani, & Rayendra, A. (2019). *Pengaruh Marketing Digital Terhadap Kinerja Penjualan Produk UMKM Asti Gauri di Kecamatan Bantasari Cilacap. Jurnal Administrasi Dan Kesekretarisan, 4(1), 53–60. <http://www.jurnal.stiks-tarakanita.ac.id/index.php/JAK/article/view/189/136>*

- Ananda, A. D., & Susilowati, D. (2019). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Berbasis Industri Kreatif di Kota Malang. *Jurnal Ilmu Hukum dan Ilmu Ekonomi*, X(X), 120–142.
- Implikasi, C.-, & Usaha, B. (2020). Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 0(0), 59–64. <https://doi.org/10.26593/jihi.v0i0.3870.59-64>
- Ariani, A., & Utomo, M. N. (2017). Kajian Strategi Pengembangan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkm) Di Kota Tarakan. *Jurnal Organisasi Dan Manajemen*, 13(2), 99–118. <https://doi.org/10.33830/jom.v13i2.55.2017>
- Khasanah, D. R. A. U., Pramudibyanto, H., & Widuroyekti, B. (2020). Pendidikan Dalam Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Sinestesia*, 10(1), 41–48.
- Kusuma, J. W., & Hamidah. (2020). Platform Whatsapp Group Dan Webinar Zoom Dalam Pembelajaran Jarak Jauh Pada Masa Pandemi Covid 19.
- Dewi, W. A. F. (2020). DAMPAK COVID-19 TERHADAP IMPLEMENTASI PEMBELAJARAN DARING DI. 2(1), 55– 61.
- Purwanto, A., Pramono, R., Asbari, M., Santoso, P. B., Wijayanti, L. M., Hyun, C. C., & Putri, R. S. (2020). Studi Eksploratif Dampak Pandemi COVID-19 Terhadap Proses Pembelajaran Online di Sekolah Dasar. *Journal of Education, Psychology, and Counseling*, 2, 1–12
- Latip, A. (2020). Komunikasi Pada Pembelajaran Jarak Jauh Di Masa Pandemi COVID-19. *Edukasi Dan Teknologi*, 1(2), 107–115. Diakses dari [https://www.researchgate.net/profile/Abdul\\_Latip/publication/341868608\\_PERAN\\_LITERASI\\_TEKNOLOGI\\_INFORMASI\\_DAN\\_KOMUNIKASI\\_PADA\\_PEMBELAJARAN\\_JARAK\\_JAUH\\_DI\\_MASA\\_PANDEMI\\_COVID-19/links/5ed773c245851529452a71e9/PERAN-LITERASI-TEKNOLOGI-INFORMASI-DAN-KOMUNIKAS](https://www.researchgate.net/profile/Abdul_Latip/publication/341868608_PERAN_LITERASI_TEKNOLOGI_INFORMASI_DAN_KOMUNIKASI_PADA_PEMBELAJARAN_JARAK_JAUH_DI_MASA_PANDEMI_COVID-19/links/5ed773c245851529452a71e9/PERAN-LITERASI-TEKNOLOGI-INFORMASI-DAN-KOMUNIKAS)

# LAMPIRAN-LAMPIRAN



## LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Bu Mar'atus  
Pendamping : M.Syafarul Imam Alif. Z

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	9 Agustus 2020	Kelompok	55	Koordinasi kelompok dengan DPL yang dilakukan dengan aplikasi google meet
2	15 Agustus 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	30	Sosialisasi dan diskusi kegiatan peningkatan mutu dan kualitas es tebu
3	28 Agustus 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Memberikan sosialisasi pencegahan covid 19 dengan membagikan masker kepada penjual dan pembeli
4	29 Agustus 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	15	Meningkatkan kualitas bahan baku produk guna meminimalisir kotoran yang tercampur pada es tebu.
5	29 Agustus 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Menjaga kualitas bahan baku dengan

				menyimpan di tempat yang bersuhu dingin, agar air tebu yang dihasilkan tidak berkurang.
6	5 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Inovasi kemasan, yang semula menggunakan plastik biasa, diubah menggunakan gelas plastic
7	5 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	15	Mensosialisasikan inovasi kemasan kepada pelaku UMKM
8	6 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	15	Mensosialisasikan inivasi kemasan kepada konsumen
9	6 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Menerapkan 3 lapisan penyaringan air tebu, agar lebih jernih serta meminimalisir kotoran yang terbawa pada proes penggilingan tebu.
10	6 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	30	Evaluasi dan diskusi kelompok melalui google meet
11	12 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Membuat kemasan logo kemasan produk es tebu LareDarjo
12	13 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	15	Hasil inovasi logo kemasan agar lebih menarik dan dikenal oleh konsumen
13	13 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Mensosialisasikan logo kemasan produk Es Tebu LareDarjo
14	16 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	15	Menerapkan kemasan berlogo Es Tebu LareDarjo

15	19 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Memeberikan identitas UMKM berupa pemasangan banner
16	20 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Membuat akun media sosial berupa Instagram
17	20 September 2020	M.Syafarul Imam Alif. Z	20	Mendampingi dalam penggunaan media sosial Instagram
18	02 Oktober 2020	Kelompok	25	Rapat koordinasi kelompok melalui google meet
19	03 Oktober 2020	Kelompok	40	Menyusun luaran KKN
20	14 Oktober 2020	Kelompok	45	Menyusun luaran KKN serta mengedit vidio

### LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Ud. Istana Dodol

Pendamping : Nurin Firdausi Nuzulah

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	8 Agustus 2020	Kelompok	50	Sosialisasi Program Kerja
2	9 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	90	Mencoba Membuat Design Produk Yang Lebih Menarik
3	15 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	40	Pencentakan Design Produk Baru
4	16 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	30	Mengevaluasi Design Yang Akan Diserahkan Ke Target

5	22 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	30	Penyerahan Design Baru Ke Target
6	23 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	50	Membantu Packing
7	29 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	60	Pengimplementasian Design Yang Baru
8	30 Agustus 2020	Nurin Firdausi N	90	Mengajari Target Menghitung Omset Dan Pemberian Harga Dengan Metode ROI
9	5 September 2020	Nurin Firdausi N	30	Mengajari Target Cara Berjualan Media Online
10	6 September 2020	Nurin Firdausi N	30	Mengenalkan Kepada Target Facebook
11	12 September 2020	Nurin Firdausi N	50	Konsultasi Dengan Percetakan Tentang Design
12	13 September 2020	Nurin Firdausi N	50	Pemesanan Design Baru Ke Percetakan Rumahan
13	19 September 2020	Nurin Firdausi N	30	Pembuatan Design Baru Karna Pembuatan Design Yang Awal Menurut Saya Kurang Menarik
14	20 September 2020	Nurin Firdausi N	40	Sosialisasi Dengan Calon Reseller
15	26 September 2020	Nurin Firdausi N	60	Membantu Mengantar Pesanan
16	27 September 2020	Nurin Firdausi N	90	Sosisalisasi Dengan Calon Reseller

				<b>(Pasuruan) Dengan Media Vidio Call</b>
<b>17</b>	<b>3 Oktober 2020</b>	<b>Nurin Firdausi N</b>	<b>50</b>	<b>Sosisalisasi Dengan Calon Reseller (Tuban) Dengan Media Video Call</b>
<b>18</b>	<b>4 Oktober 2020</b>	<b>Nurin Firdausi N</b>	<b>50</b>	<b>Sosialisasi Dengan Calon Reseller (Jakarta) Dengan Media Video Call</b>
<b>19</b>	<b>10 Oktober 2020</b>	<b>Nurin Firdausi N</b>	<b>30</b>	<b>Sosialisasi Dengan Calon Reseller Langsung</b>
<b>20</b>	<b>11 Oktober 2020</b>	<b>Nurin Firdausi N</b>	<b>30</b>	<b>Sosialisasi Dengan Calon Reseller (Surabaya)</b>

### **LOGBOOK KKN TANGGUH 2020**

Target : Pak Farid Arifianto

Pendamping : Andre Wahyu Widodo

<b>No.</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Nama PIC</b>	<b>Durasi (Menit)</b>	<b>Deskripsi Kegiatan</b>
<b>1</b>	<b>8 Agustus 2020</b>	<b>Kelompok</b>	<b>35</b>	<b>Diskusi Kelompok 17</b>
<b>2</b>	<b>16 Agustus 2020</b>	<b>Andre Wahyu Widodo</b>	<b>45</b>	<b>Sosialisasi tentang hidroponik dan jenis-jenis sayuran hidroponik</b>
<b>3</b>	<b>22 Agustus 2020</b>	<b>Andre Wahyu Widodo</b>	<b>45</b>	<b>Sosialisasi tentang pembibitan jenis sayuran selada air</b>
<b>4</b>	<b>23 Agustus 2020</b>	<b>Andre Wahyu Widodo</b>	<b>120</b>	<b>Pelatihan dan penerapan proses pembibitan selada air</b>

5	29 Agustus 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Sosialisasi dan pelatihan perawatan sayur hidroponik
6	29 Agustus 2020	Andre Wahyu Widodo	30	Sosialisasi mengenai kadar nutrisi yang dibutuhkan sayur hidroponik
7	8 September 2020	Andre Wahyu Widodo	30	Sosialisasi tentang penggunaan media sosial instagram sebagai media pemasaran online
8	8 September 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Diskusi tentang nama dan logo usaha serta pembuatan desain logo
9	12 September 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Proses panen sayur pakcoy
10	12 September 2020	Andre Wahyu Widodo	30	Sosialisasi dan pelatihan cara pengemasan produk dan pemberian logo produk
11	23 September 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Menghitung modal yang dikeluarkan dan menentukan harga jual produk
12	23 September 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Pelatihan cara pembukuan dan pembuatan format pembukuan
13	26 September 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Proses panen sayur selada air
14	26 September 2020	Andre Wahyu Widodo	60	Pelatihan cara pengemasan selada air dan pemberian logo pada kemasan

15	29 September 2020	Andre Wahyu Widodo	30	Pemotretan produk untuk digunakan sebagai katalog produksi
16	29 September 2020	Andre Wahyu Widodo	30	Pelatihan cara editing foto hasil pemotretan produk
17	3 Oktober 2020	Kelompok	60	Monev dengan panitia pelaksana KKN tangguh
18	4 Oktober 2020	Andre Wahyu Widodo	30	Foto dengan pemilik usaha hidroponik untuk digunakan sebagai biodata
19	5 Oktober 2020	Kelompok	90	Mengerjakan luaran KKN individu
20	6 Oktober 2020	Kelompok	120	Membantu mengerjakan luaran KKN kelompok 17

### LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Pak Yasir

Pendamping : Mohammad Siddik

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	09 Agustus 2020	Kelompok	60	melakukan diskusi kelompok terkait program kegiatan KKN via daring google meet.
2	23 Agustus 2020	Mohammad Siddik	60	Sosialisasi permasalahan yang ada dan pemberian solusi dan ide

3	26 Agustus 2020	Mohammad Siddik	100	Sosialisasi pembuatan kupang lontong dengan masyarakat sekitar
4	27 Agustus 2020	Mohammad Siddik	100	Inovasi pembuatan dadar kupang
5	28 Agustus 2020	Mohammad Siddik	100	Inovasi baru pembuatan pepes kupang bersama masyarakat sekitar
6	05 September 2020	Mohammad Siddik	100	Membuat kupang goreng bersama masyarakat
7	09 September 2020	Mohammad Siddik	100	Membersihkan sisa cangkang kupang, agar kupang siap dimasak
8	10 September 2020	Mohammad Siddik	60	Pembuatan akun Facebook untuk pemasaran online.
9	16 September 2020	Mohammad Siddik	60	Membuat akun Instagram untuk pemasaran online
10	21 September 2020	Mohammad Siddik	60	Pembuatan resep kupang lontong untuk dibagikan para konsumen
11	22 September 2020	Karyawan CV. Mustika	60	Mendesain stiker untuk kemasan petis kupang
12	23 September 2020	Mohammad Siddik	60	Penguntingan logo untuk kemasan petis kupang
13	24 September 2020	Mohammad Siddik	60	Pemasangan stiker pada kemasan petis kupang
14	29 September 2020	Mohammad Siddik	60	Proses pengemasan produk petis kupang untuk dipasarkan

15	29 September 2020	Mohammad Siddik	60	Penyerahan hasil kemasan petis kupang
16	29 September 2020	Mohammad Siddik	60	Penyerahan hasil pembaharuan kemasan petis kupang yang kedua
17	29 September 2020	Mohammad Siddik	30	Penyerahan botol kemasan petis kupang
18	29 September 2020	Mohammad Siddik	30	Penyerahan wadah petis kupang yang kedua
19	29 September 2020	Mohammad Siddik	30	Penyerahan stiker untuk kemasan petis kupang
20	29 September 2020	Mohammad Siddik	30	Penyerahan stiker untuk kemasan petis kupang yang kedua

### LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Mbak leony Setia Rahmita

Pendamping : Ivan Aries Rizaldy

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	09/08/2020	Kelompok	60	Mendiskusikan program kegiatan KKN dengan kelompok via daring google meet.
2	17/08/2020	Ivan Aries Rizaldy	45	Diskusi/Observasi tentang produk yang ingin di branding &

				<b>terkait pemasaran online</b>
<b>3</b>	<b>24/08/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>30</b>	<b>Mereferensikan beberapa desain yang cocok untuk produk donat mini.</b>
<b>4</b>	<b>31/08/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>45</b>	<b>Menjelaskan tentang apa itu branding pentingnya branding bagi pelaku usaha.</b>
<b>5</b>	<b>04/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>10</b>	<b>Penentuan nama produk dan juga konsep logo pada produk penjual</b>
<b>6</b>	<b>06/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>40</b>	<b>Rapat Koordinasi Ke 2 KKN Kelompok 17</b>
<b>7</b>	<b>07/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>30</b>	<b>Memulai untuk kegiatan sketsa logo umkm pada kemasan dengan pemilik umkm</b>
<b>8</b>	<b>13/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>60</b>	<b>Proses sketsa logo Produk yang sudah dibuat untuk digitalisasi dengan komputer</b>
<b>9</b>	<b>14/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>90</b>	<b>Lanjutan proses revisi desain kemasan produk donat mini agar terlihat lebih menarik.</b>
<b>10</b>	<b>15/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>15</b>	<b>Proses print logo / merek yang sudah disetujui target</b>
<b>11</b>	<b>18/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>20</b>	<b>Pemasangan Sticker Pada Kemasan Produk Donat Mini</b>
<b>12</b>	<b>19/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>25</b>	<b>Memberikan Materi/Penjelasan</b>

				<b>Tentang Pemasaran Kepada Target</b>
<b>13</b>	<b>20/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>15</b>	<b>Penjelasan Rencana Penjualan Oleh Target</b>
<b>14</b>	<b>20/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>30</b>	<b>Follow Up rencana marketing melalui sosial media oleh target</b>
<b>15</b>	<b>22/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>20</b>	<b>Pembahasan Desain Feed Instagram untuk keperluan katalog produk</b>
<b>16</b>	<b>24/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>10</b>	<b>Foto Penjualan Produk Donat Mini Oleh Target</b>
<b>17</b>	<b>25/09/2020</b>	<b>Ivan Aries Rizaldy</b>	<b>20</b>	<b>Evaluasi kendala penjualan produk melalui sosial media</b>
<b>18</b>	<b>02/10/2020</b>	<b>Kelompok</b>	<b>90</b>	<b>Diskusi Persiapan Luaran Monev</b>
<b>19</b>	<b>02/10/2020</b>	<b>Kelompok</b>	<b>90</b>	<b>Proses Edit Video Untuk Luaran</b>
<b>20</b>	<b>03/10/2020</b>	<b>Kelompok</b>	<b>60</b>	<b>Monitoring Evaluasi Oleh Panitia KKN</b>

### **LOGBOOK KKN TANGGUH 2020**

Target : Pak Eko  
Pendamping : Adi Indra Satrio

<b>No.</b>	<b>Tanggal</b>	<b>Nama PIC</b>	<b>Durasi (Menit)</b>	<b>Deskripsi Kegiatan</b>
<b>1</b>	<b>16 Agustus</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>30</b>	<b>Pengenalan Kepada Target mengenai KKN dan pemasaran secara online</b>
<b>2</b>	<b>26 Agustus</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>35</b>	<b>Membuat design Poster dengan pelaku</b>

				<b>usaha untuk menjunjang pemasaran secara offline</b>
<b>3</b>	<b>29 Agustus</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>20</b>	<b>Pemberian Benner dan poster yang telah jadi kepada pelaku usaha Es Tube.</b>
<b>4</b>	<b>30 Agustus</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>30</b>	<b>Melakukan design pengemasan Es Batu Kristal secara higienis guna menjadikan daya tarik kepada pembeli</b>
<b>5</b>	<b>31 Agustus</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>35</b>	<b>Mengenalkan media sosial sebagai sarana alternatif pemasaran yang lebih efektif dan selalu update untuk peningkatan penjualan bersama pelaku usaha</b>
<b>6</b>	<b>4 September</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>30</b>	<b>Penggantian dan pemasangan Banner di depan rumah supaya mudah terlihat dan di ketahui oleh calon pembeli</b>
<b>7</b>	<b>20 September</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>30</b>	<b>Update pemasaran online menggunakan media sosial marketplace pada facebook.</b>
<b>8</b>	<b>28 September</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>40</b>	<b>Pemberian kantung belakang sepeda motor untuk memudahkan pengiriman dalam jumlah banyak</b>
<b>9</b>	<b>29 September</b>	<b>Adi Indra Satrio</b>	<b>25</b>	<b>Evaluasi kembali mengenai pemasaran</b>

				online dan pengenalan promosi produk dengan media sosial Whatsapp
10	28 September	Adi Indra Satrio	40	Pemberian kantung belakang sepeda motor untuk memudahkan pengiriman dalam jumlah banyak
11	29 September	Adi Indra Satrio	25	Evaluasi kembali mengenai pemasaran online dan pengenalan promosi produk dengan media sosial Whatsapp
12	2 Oktober	Kelompok	30	Mereview apa kekurangan dan perbaikan yang dilakukan untuk luaran dan buku laporan

### LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Pak Johan  
Pendamping : Moch Rizky Abadi

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	Tanggal 9 agustus 2020	Kelompok	60	Melakukan diskusi kelompok terkait kegiatan KKN via daring
2	Tanggal 15 agustus 2020	Moch Rizky Abadi	60	melakukan observasi dan menggali lebih dalam permasalahan pada usaha bapak johan.

3	Tanggal 22 agustus 2020	Moch Rizky Abadi	60	Mengamati dan mendampingi saat proses pembuatan produk dengan menerapkan prosedur pysical distancing.
4	Tanggal 28 agustus 2020	Moch Rizky Abadi	60	Pendampingan dan perencanaan tahapan untuk pemasaran online.
5	Tanggal 30 agustus 2020	Moch Rizky Abadi	60	Pendampingan dan penyusunan tentang anggaran yang dibutuhkan sebelum pemasaran online dilakukan.
6	Tanggal 5 september 2020	Moch Rizky Abadi	60	Memeriksa dan Memilih produk yang akan dipasarkan sesuai kebutuhan pasar.
7	Tanggal 6 september 2020	Moch Rizky Abadi	60	Menetapkan produk yang akan dipasarkan dan menentukan segmen dimana produk akan dipasarkan
8	Tanggal 12 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Melakukan pengambilan gambar beberapa produk untuk dipasarkan di media social.
9	Tanggal 14 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Berdiskusi dan pembuatan portal toko online guna memasarkan produk di beberapa platform social media.
10	Tanggal 18 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Memonitor portal toko online di berbagai platform tempat dimana produk di pasarkan.

11	Tanggal 24 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Memasarkan produk melalui beberapa platform media social, salah satu nya yang paling banyak digunakan jual beli yaitu Facebook.
12	Tanggal 26 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Mendampingi dan memproses pengiriman pembeli dari social media.
13	Tanggal 28 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Membuat portal took online dan Mempublikasikan produk melalui platform instagram
14	Tanggal 30 September 2020	Moch Rizky Abadi	60	Melakukan wawancara pada sasaran guna mendapatkan kesimpulan tentang KKN Tangguh saat ini serta mendokumentasikan kegiatan.
15	Tanggal 1 Oktober 2020	Moch Rizky Abadi	60	Melakukan survey terhadap produk yang sudah terjual di pasar online.
16	Tanggal 1 Oktober 2020	Moch Rizky Abadi	60	Melakukan pendataan terkait pemasukan dan pengeluaran selama pandemic COVID-19 berlangsung.
17	Tanggal 2 Oktober 2020	Moch Rizky Abadi	60	Pendampingan terhadap target dari mempublikasikan produk online sampai dengan pengiriman

18	Tanggal 4 Oktober 2020	Moch Rizky Abadi	60	Melakukan survey pada pelanggan untuk mengetahui kritik dan saran agar kedepannya bisa lebih baik.
19	Tanggal 5 Oktober 2020	Moch Rizky Abadi	60	Pendampingan dan memberi edukasi untuk tetap memasarkan produk secara online walaupun tidak terlalu signifikan dikarenakan maaih baru di dunia online
20	Tanggal 6 Oktober 2020	Moch Rizky Abadi	60	Melakukan wawancara dengan sasaran/target untuk mengetahui kesan dan pesan untuk mahasiswa KKN Tangguh 2020

### LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Bu Eny Penjahit Baju

Pendamping : Fitra Afnia Shofyanita

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1.	09 Agustus 2020	Seluruh anggota kelompok 17	35	Perencanaan dan sosialisasi kegiatan KKN
2.	15 Agustus 2020	Fitra Afnia Shofyanita	60	Sosialisasi tentang pemasaran online
3.	16 Agustus 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Belajar memilih tutor penjahit secara online
4.	22 Agustus 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Menghitung perencanaan biaya produksi per produk

5.	29 Agustus 2020	Fitra Afnia Shofyanita	45	Menentukan model hijab masker yang akan diproduksi, percobaan pada hijab non masker
6.	30 Agustus 2020	Fitra Afnia Shofyanita	60	Pembuatan kerangka ukuran hijab masker yang akan diproduksi
7.	12 September 2020	Fitra Afnia Shofyanita	90	Pemotongan kain menjadi beberapa bagian
8.	12 September 2020	Seluruh anggota kelompok 17	50	Diskusi kelompok membahas pembuatan artikel
9.	13 September 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Penjahitan 1 potong kain yang akan menjadi 1 produk
10.	18 September 2020	Fitra Afnia Shofyanita	60	Obras hasil jahitan produk
11.	19 September 2020	Fitra Afnia Shofyanita	60	Penjahitan rimpel krudung bagian bawah
12.	20 September 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Pembuatan logo produk eny hijab
13.	20 September 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Foto dengan produk dan target untuk dokumentasi artikel yang akan dimuat di berita online
14.	02 Oktober 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Pemotongan label produk
15.	02 Oktober 2020	Fitra Afnia Shofyanita	15	Pemasangan label produk oleh target sendiri
16.	02 Oktober 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Pemotretan produk untuk dipasarkan

17.	02 Oktober 2020	Fitra Afnia Shofyanita	15	Pengisian form PHBS oleh target
18.	02 Oktober 2020	Fitra Afnia Shofyanita	20	Penyampaian kesan dan pesan selama KKN
19.	02 Oktober 2020	Fitra Afnia Shofyanita	30	Pembuatan dan pengiriman foto produk di akun pemasaran online (whatsapp story dan facebook)
20.	02 Oktober 2020	Seluruh anggota kelompok 17	90	Diskusi persiapan monev pada tanggal 03 Oktober 2020 melalui google meet

### LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Mbak Icha  
Pendamping : Inneke Cahyati

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	8 Agustus 2020	Inneke cahyati	25	Sosialisasi tentang kegiatan KKN dengan tema pelatihan dan pendampingan pada UMKM.
2	8 Agustus 2020	Kelompok	60	Diskusi kelompok terkait program kegiatan KKN via google meet.
3	16 Agustus 2020	Inneke cahyati	37	Pelatihan membuat merk dan logo untuk UMKM target melalui video call
4	23 Agustus 2020	Inneke cahyati	40	Pelatihan membuat merk dan logo produk

5	25 Agustus 2020	Inneke cahyati	50	Video proses pembuatan varian dalgona untuk topping minuman sari kedelai
6	25 Agustus 2020	Inneke cahyati	50	Foto pembuatan varian rasa dalgona untuk topping minuman sari kedelai
7	30 Agustus 2020	Inneke cahyati	60	Membuatkan logo menu minuman untuk dipublikasikan via online dan offline
8	1 September 2020	Inneke cahyati	20	Membantu target order cetak stiker via online
9	5 September 2020	Inneke cahyati	30	Proses menempelkan logo stiker produk minuman dalgona
10	6 September 2020	Kelompok	60	Melakukan diskusi kelompok via gmeet terkait pembuatan artikel kegiatan individu dll.
11	7 September 2020	Inneke cahyati	60	proses membuat minuman dalgona menggunakan varian susu kedelai bersama target
12	7 September 2020	Inneke cahyati	60	proses membuat minuman dalgona menggunakan varian susu UHT bersama target
13	8 September 2020	Inneke cahyati	60	Dokumentasi foto produk minuman dalgona bersama target
14	8 September 2020	Inneke cahyati	60	Pemotretan foto produk yg menarik untuk di upload di

				<b>sosial media dengan menggunakan handphone.</b>
<b>15</b>	<b>17 September 2020</b>	<b>Inneke cahyati</b>	<b>60</b>	<b>foto before dan after produk minuman dalgona . dan menjelaskan teknik foto produk yang benar.</b>
<b>16</b>	<b>20 September 2020</b>	<b>Inneke cahyati</b>	<b>60</b>	<b>Pendampingan editing foto produk untuk di posting di media sosial guna meningkatkan nilai jual</b>
<b>17</b>	<b>20 September 2020</b>	<b>Inneke cahyati</b>	<b>60</b>	<b>Pendampingan membuat akun Instagram untuk sarana pemasaran online</b>
<b>18</b>	<b>26 September 2020</b>	<b>Inneke cahyati</b>	<b>60</b>	<b>Memotivasi target agar lebih sering menggunakan sosial media sebagai media promosi produk</b>
<b>19</b>	<b>27 September 2020</b>	<b>Inneke cahyati</b>	<b>60</b>	<b>Mendampingi target untuk melayani customer dengan baik.</b>
<b>20</b>	<b>2 Oktober 2020</b>	<b>Kelompok</b>	<b>90</b>	<b>Diskusi untuk persiapan monev bersama tim KKN 17</b>

## LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Pak Sunu dan Bu Winda Sd MUMTAZ 1 & 2 Taman

Pendamping : Mayanksari Nur Angela

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	8 Agustus 2020	Individu ( Mayank )	-	Penyusunan program kkn secara individu
2	9 Agustus 2020	Semua Anggota Kelompok 17	60	Melakukan diskusi dan sosialisasi program kkn dengan menggunakan google meet
3	15 Agustus 2020	Mayanksari Nur Angela	40	Sosialisasi program kerja KKN terhadap reaponden 1
4	16 Agustus 2020	Mayanksari Nur Angela	60	Sosialisasi program kerja terhadap responden 2
5	22 Agustus 2020	Mayanksari Nur Angela	45	Pemahaman dan sosialisasi penggunaan aplikasi dan media interaktif terhadap responden pertama
6	23 Agustus 2020	Mayanksari Nur Angela	45	Pemahaman dan sosialisasi penggunaan aplikasi dan media interaktif terhadap responden kedua
7	29 Agustus 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pemahaman dan sosialisasi penggunaan aplikasi dan media yang interaktif terhadap reponden pertama

8	30 Agustus 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pemahaman dan sosialisasi penggunaan aplikasi dan media yang interaktif terhadap responden kedua
9	5 September 2020	Mayanksari Nur Angela	120	Pelatihan membuat media PPT yang interaktif terhadap responden pertama
10	6 September 2020	Mayanksari Nur Angela	120	Pelatihan membuat media PPT yang interaktif terhadap responden kedua
11	12 September 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pelatihan dan pemantapan membuat media PPT yang interaktif terhadap responden pertama
12	13 September 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pelatihan dan pemantapan membuat media PPT yang interaktif terhadap responden kedua
13	19 September 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pelatihan membuat video dengan media ppt menggunakan aplikasi bandicam terhadap responden pertama
14	20 September 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pelatihan membuat video dengan media ppt menggunakan aplikasi bandicam terhadap responden kedua
15	26 September 2020	Mayanksari Nur Angela	90	Pelatihan dan pemantapan membuat video dengan media ppt menggunakan

				<b>aplikasi bandicam terhadap responden pertama</b>
<b>16</b>	<b>27 September 2020</b>	<b>Mayanksari Nur Angela</b>	<b>90</b>	<b>Pelatihan dan pemantapan membuat video dengan media ppt menggunakan aplikasi bandicam terhadap responden kedua</b>
<b>17</b>	<b>3 Oktober 2020</b>	<b>Mayanksari Nur Angela</b>	<b>60</b>	<b>Pelatihan penggunaan zoom meeting terhadap responden pertama dan kedua</b>
<b>18</b>	<b>4 Oktober 2020</b>	<b>Mayanksari Nur Angela</b>	<b>60</b>	<b>Pelatihan penggunaan google form terhadap responden pertama dan kedua</b>
<b>19</b>	<b>6 Oktober 2020</b>	<b>Mayanksari Nur Angela</b>	<b>90</b>	<b>Pelatihan dan pemantapan penggunaan zoom meeting dan goole form terhadap responden pertama dan kedua</b>
<b>20</b>	<b>8 Oktober 2020</b>	<b>Mayanksari Nur Angela</b>	<b>45</b>	<b>Penutupan program KKN pelatihan dengan pemberian cenderamata</b>

## LOGBOOK KKN TANGGUH 2020

Target : Bu Isma & Siswa Mira  
Pendamping : Elly Fazaitun Natwah

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	09 Agustus 2020	TIM Kelompok 17	60	Diskusi bersama kelompok terkait program perencanaan dan sosialisasi kegiatan kkn via daring google meet.
2	11 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	40	Sosialisasi berupa terkait kegiatan kkn yang akan diberikan kepada narasumber.
3	15 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	40	Perkenalan antara mahasiswa KKN dan narasumber.
4	22 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	20	Melakukan pemahaman bentuk sosialisasi mengenai daring kepada siswa.
5	24 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Melakukan sosialisasi mengenai program kkn yang berkaitan dengan daring (aplikasi zoom)
6	26 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	20	Memberikan pengarahan kepada narasumber terkait daring yang digunakan oleh siswa berupa daring chat whatsapp.
7	27 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	20	Memberikan ide + solusi untuk narasumber agar dapat membuat para siswa tidak bosan dalam belajar secara online.

8	28 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Menjelaskan kepada narasumber untuk pembuatan Power Point (PPT) yang menarik dalam pembelajaran daring.
9	31 Agustus 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Sosialisasi metode pembelajaran daring secara online yang berkaitan dengan pengumpulan tugas para siswa.
10	06 September 2020	TIM Kelompok 17	60	Diskusi bersama kelompok terkait artikel program kkn yang akan dipublikasikan via daring google meet.
11	11 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	90	Pembuatan video power point (PPT) untuk media belajar siswa yang akan diupload melalui aplikasi youtube.
12	12 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	60	Sosialisasi berupa penjelasan terkait pengeditan video yang disertai suara menggunakan aplikasi kine master.
13	18 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Sosialisasi terkait media dan bahan pembelajaran yang akan diberikan kepada siswa.
14	19 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Mendampingi siswa dalam pembelajaran secara online dan memberikan pengarahan yang mudah dipahami.

15	24 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	40	Memberikan evaluasi terhadap siswa dalam mengimplementasikan aplikasi yang telah disampaikan oleh guru kepada siswa.
16	25 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Melakukan pendampingan dengan memberikan pengarahan kepada siswa tentang cara mengerjakan ulangan harian secara daring (online).
17	28 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Kegiatan penulisan laporan luaran buku KKN bab 3 bagian SEKEPING ABDI DI KALA PANDEMI (Essay).
18	29 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Kegiatan penulisan laporan luaran buku KKN bagian lampiran logbook terhadap responden.
19	30 September 2020	Elly Fazaitun Natwah	30	Kegiatan penulisan laporan luaran buku KKN bab 4 bagian "KESAN MASYARAKAT TERHADAP KKN UMSIDA" dari pihak responden.
20	02 Oktober 2020	TIM kelompok 17	90	Diskusi bersama kelompok 17 terkait persiapan untuk monev dengan panitia ditanggal 03/10/2020

## LOGBOOK KKN 2020

Target : Bu Siti Makrifa  
Pendamping : Adrian Ferdiansyah

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	18 Agustus 2020	Adrian Ferdiansyah	40 - 45	Observasi permasalahan yang dialami oleh para guru dalam melaksanakan Metode Pembelajaran Online di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan, Sidoarjo
2	25 Agustus 2020	Adrian Ferdiansyah	45	Melaksanakan Pelatihan dan Pembimbingan para guru dalam melaksanakan Metode Pembelajaran Online melalui Google Meet di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan, Sidoarjo
3	04 September 2020	Adrian Ferdiansyah	45	Melakukan ujicoba sebagai bentuk percobaan apakah para guru sudah mahir dalam melaksanakan pembelajaran online melalui Pelatihan dan Pembimbingan minggu lalu di SMP

				<b>Dharma Wanita 1 Gedangan, Sidoarjo</b>
<b>4</b>	<b>07 September 2020</b>	<b>Adrian Ferdiansyah</b>	<b>60</b>	<b>Pembuatan Laporan individu mengenai Progam Kerja KKN Tangguh yang sedang dikerjakan.</b>
<b>5</b>	<b>11 September 2020</b>	<b>Adrian Ferdiansyah</b>	<b>45</b>	<b>Mencatat Hasil dari Pelatihan dan Pembimbingan para guru dalam melaksanakan Metode Pembelajaran Online melalui media Google Meet di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan, Sidoarjo</b>
<b>6</b>	<b>15 September 2020</b>	<b>Adrian Ferdiansyah</b>	<b>60 – 70</b>	<b>Pembuatan luaran KKN berupa artikel yang berjudul “Tantangan para guru tanpa tanda jasa saat Pandemi Corona Virus”</b>
<b>7</b>	<b>17 September 2020</b>	<b>Adrian Ferdiansyah</b>	<b>45 – 60</b>	<b>Meminta pendapat dari para guru atau target yang diobservasi oleh mahasiswa selama proses program kerja KKN Tangguh di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan, Sidoarjo yang nanti hasilnya digunakan sebagai kesan dan pesan.</b>

8	22 September 2020	Adrian Ferdiansyah	60 – 120	Proses pembuatan luaran KKN yaitu pembuatan Video Vlog KKN Tangguh
9	24 September 2020	Adrian Ferdiansyah	60	Proses pembuatan foto dan Lampiran kegiatan untuk luaran KKN Tangguh
10	28 September 2020	Adrian Ferdiansyah	60	Pembuatan luaran KKN berupa Biodata Penulis
11	30 September 2020	Adrian Ferdiansyah	60	Pembuatan luaran KKN berupa Kesan & Pesan dari target yang dilakukan observasi di SMP Dharma Wanita 1 Gedangan, Sidoarjo
12	08 Oktober 2020	Adrian Ferdiansyah	60	Penyelesaian keseluruhan semua luaran KKN Tangguh

## LOGBOOK KEGIATAN KELOMPOK 17

Target : Bu Badriya dan Yukha Fiki

Pendamping : Siti Mukhlisa

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1	09 Agustus 2020	Kelompok	60	Perencanaan pelaksanaan dan dan sosialisasi kegiatan KKB kelompok 17
2	13 Agustus 2020	Siti Mukhlisah	60	Sosialisasi proker kegiatan KKN tentang pembuatan video pembelajaran dengan kepala sekolah.
3	19 Agustus 2020	Siti Mukhlisah	90	Sosialisasi dan sharing proker kegiatan KKN tentang pembuatan video pembelajaran bersama guru - guru Nabighah
4	21 Agustus 2020	Siti Mukhlisah	30	Melihat materi apa saja yang di ajarkan pada murid SLB NABIGHAH
5	26 Agustus 2020	Siti Mukhlisah	120	Pemilihan materi yang akan di buat untuk video pembelajaran dengan salah satu guru yaitu bu yuka
6	27 Agustus 2020	Siti Mukhlisah	90	Membahas materi dan bentuk isi video yang akan di buat pada video pertama bersama bu Yuka
7	02 September 2020	Siti Mukhlisah	120	Membahas dan menjelaskan proses pembuatan video serta

				menyiapkan materi yang akan dibuat dalam video pembelajaran 1 dengan bu yuka
8	03 September 2020	Siti Mukhlisah	60	Part 2 lanjutan kegiatan pada tanggal 2 yang di mulai dengan pembuatan materi pembelajaran menggunakan aplikasi power point dengan bu yuka
9	08 September 2020	Siti mukhlisah	90	Membuat rancangan video ke 2 bersama bu ibad serta menjelaskan materi yang diajarkan untuk video ke 2. ( tahap pertama )
10	09 September 2020	Siti Mukhlisah	90	Part ke 2 pembahasan materi dan cara membuat materi pembelajaran melalui power point bersama bu ibad ( tahap ke dua)
11	15 September 2020	Siti Mukhlisah	90	Memulai tahap pertama dalam mengedit video pembelajaran dengan aplikasi power point terlebih dahulu untuk memetan materi yang akan diajarkan
12	16 September 2020	Siti Mukhlisah	120	Memulai perekaman video tahap awal untuk video pembelajaran dengan bu yuka

13	22 September 2020	Siti Mukhlisah	90	Membahas alur dan aplikasi video yang digunakan untuk mengedit video dengan bu ibad
14	23 September 2020	Siti Mukhlisah	90	Membuat materi dari power point menjadi video yang akan di jadikan dan digabung dalam video pembelajaran bersama bu ibad
15	29 September 2020	Siti Mukhlisah	120	Pendampingan dan menjelaskan cara mengedit video pembelajaran dengan aplikasi movavi video bersama bu yuka
16	30 September 2020	Siti Mukhlisah	120	Memulai perekaman video tahap aeal untuk video ke dua bersama bu Ibad
17	02 Oktober 2020	Siti Mukhlisah	90	Persiapan monev dengan kelompok 17 melalui google meet

## LOGBOOK KEGIATAN KELOMPOK 17

Target : Nada, Nurin, dan Aliyah

Pendamping : Linda Ramadhan

No.	Tanggal	Nama PIC	Durasi (Menit)	Deskripsi Kegiatan
1.	15 Agustus 2020	Linda Ramadhan	30	Pengenalan dan pelatihan dalam penggunaan media belajar secara online Mendampingi belajar online - target sasaran Nada, siswi SDN Ketimang Wonoayu, Sidoarjo.
2.	16 September	Linda Ramadhan	30	Pengenalan dan pelatihan dalam penggunaan media belajar secara online. - target sasaran Nada, siswi SDN Ketimang Wonoayu, Sidoarjo.
3.	19 September 2020	Linda Ramadhan	40	Pendampingan dan pembimbingan siswa dalam melakukan ulangan harian secara daring (online).
4.	22 September 2020	Linda Ramadhan	40	Pelatihan dan pendampingan dalam penggunaan media belajar secara online melalui youtube.
5.	25 September 2020	Linda Ramadhan	30	Pendampingan belajar bersama melalui media belajar video call whatsapp.

6.	31 September 2020	Linda Ramadhan	30	Pendampingan belajar bersama melalui media belajar video call whatsapp.
7.	5 September 2020	Linda Ramadhan	20	Pembimbingan siswa belajar bersama secara daring melalui media pembelajaran secara online (video call whatsapp).
8.	6 September 2020	Linda Ramadhan	20	Pembimbingan siswa belajar bersama secara daring melalui media pembelajaran secara online (video call whatsapp).
9.	11 September 2020	Linda Ramadhan	35	Pembimbingan siswa belajar dalam penggunaan media belajar melalui power point (PPT).
10.	13 September 2020	Linda Ramadhan	60	Pembimbingan siswa dalam melakukan ujian tengah semester secara daring (online).

- Artikel Berita

myUMSIDA · Alumni · Evening · Mahasiswa · Layanan

UMSIDA UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURABAYA



## **Berikan Inovasi Penjualan Susu Kedelai, Mahasiswa Umsida Siapkan Ini**

SEPTEMBER 22, 2020

<https://umsida.ac.id/berikan-inovasi-penjualan-susu-kedelai-mahasiswa-umsida-siapkan-ini/>



<https://umsida.ac.id/ajak-berbisnis-hijab-masker-mahasiswa-umsida-jadi-pendobrak-lesunya-perekonomian-di-masa-pandemi-covid-19/>

- Infografis Hasil Kuesioner pada Program Kerja UMKM

Nama Pelaku Usaha UMKM

9 tanggapan

Eko Sugmianto

UD. Istana Dodol

Icha

Bu Ery

Mariatus

Bapak Johan

Farid Arifianta

M. Yasir

Leony SR

Nama Mahasiswa

9 tanggapan

Adi Indra Satrio

Nurin Firdausi Nuzuloh

Inneke Cahyati

Fitra Afnia Shofyanita

M.Syafarul Imam Alif Zdhikry

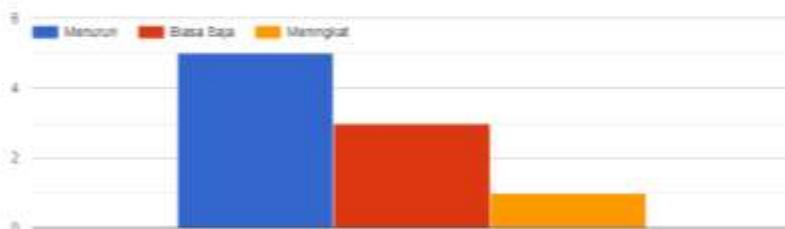
Moch Rizky Abadi

Andre Wahyu Widodo

MOHAMMAD SIDDIK

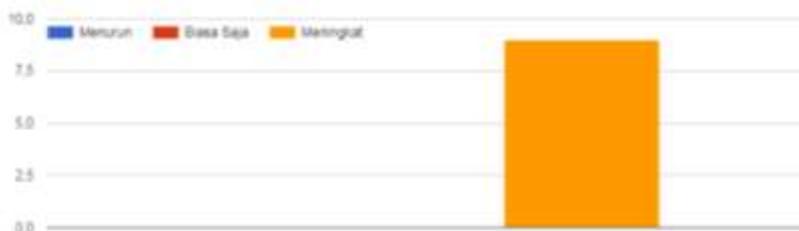
Ivan Arles

Tingkat usaha sebelum diladakannya Pendampingan UMKM



Evaluasi Setelah dilakukan pendampingan UMKM KKN Tangguh UMSIDA

Tingkat usaha sesudah diladakannya Pendampingan UMKM



Bagaimana anda memasarkan produk anda sebelum diladakannya KKN Tangguh Umsida  
9 tanggapan



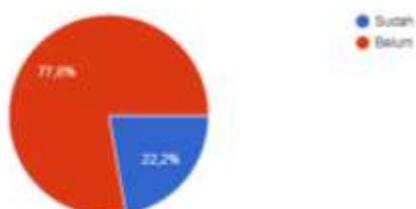
Bagaimana anda memasarkan produk anda sesudah diadakannya KKN Tangguh Umsida

9 tanggapan



Sebelum diadakannya pelatihan UMKM InL, apakah anda sudah menggunakan media digital marketing dengan tepat?

9 tanggapan



Sesudah diadakannya pelatihan UMKM InL, apakah anda sudah menggunakan media digital marketing dengan tepat?

9 tanggapan



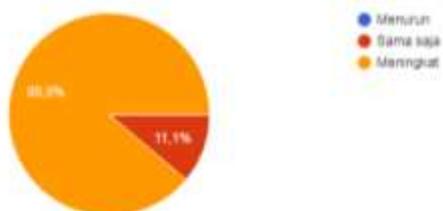
Bagaimana tingkat penjualan sebelum diadakan pelatihan UMKM

9 tanggapan



Bagaimana tingkat penjualan sesudah diadakan pelatihan UMKM

9 tanggapan



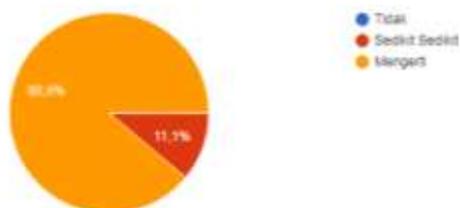
Apakah anda mengerti tentang aturan protokol kesehatan yang benar sebelum adanya Pelatihan UMKM ini?

9 tanggapan



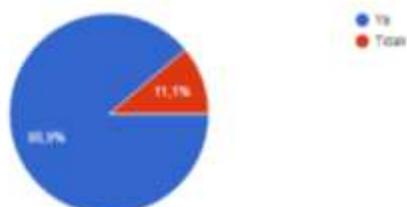
Apakah anda mengerti tentang aturan protokol kesehatan yang benar sesudah adanya Pelatihan UMKM ini?

9 tanggapan



Apakah anda melakukan inovasi produk setelah diadakannya pelatihan UMKM ini?

9 tanggapan



Apakah pelatihan UMKM ini bermanfaat untuk anda sebagai pelaku usaha?

9 tanggapan



- Infografis Hasil Kuesioner pada Program Kerja Pendidikan

Nama responden

6 tanggapan

Bu Isma

Yukha fiq,S.Hum

Nurinda Setya Ramadhan

Ibu Siti Makrifa SE

Bu winda

Pak sunu

Nama Mahasiswa

6 tanggapan

ELLY FAZAITUN NATWAH

Siti mukhlisah

Linda Ramadhan

Adrian Ferdiansyah

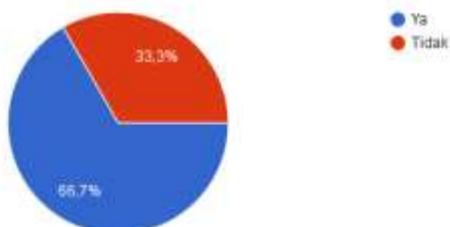
Mayanksari Nur Angela

Mayanksari

Sebelum adanya pendampingan Mahasiswa KKN (Pendidikan)

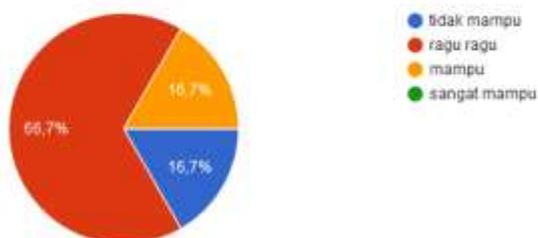
Penggunaan media ppt yang interaktif membuat siswa lebih tertarik ?

6 tanggapan



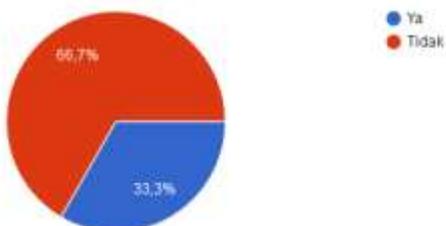
sebagai pengajar mampu menggunakan berbagai aplikasi dalam komputer untuk menyelesaikan tugas ?

6 tanggapan



Apakah siswa lebih cepat memberikan respon / umpan balik pada pembelajaran daring ?

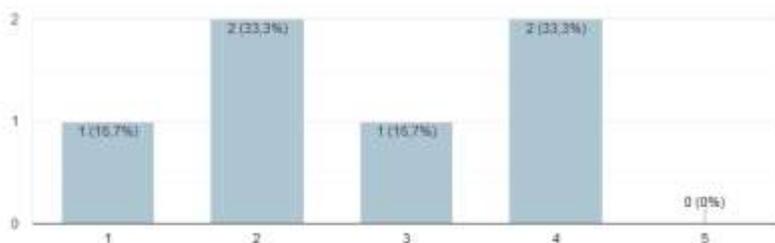
6 tanggapan



Infrastruktur teknologi, informasi dan komunikasi mendukung dalam pembelajaran jarak jauh?



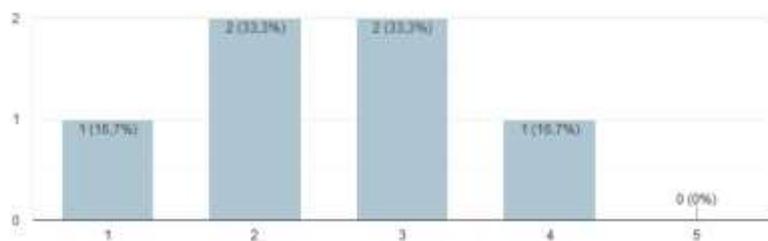
6 tanggapan



Pembelajaran daring membuat proses pembelajaran lebih terorganisir ?



6 tanggapan



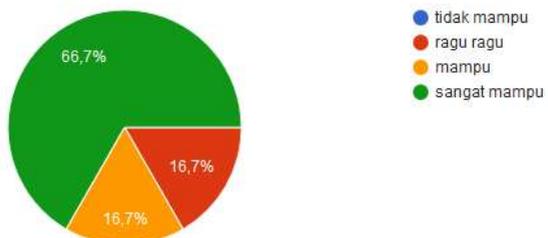
Penggunaan media ppt yang interaktif membuat siswa lebih tertarik ?

6 tanggapan



sebagai pengajar mampu menggunakan berbagai aplikasi dalam komputer untuk menyelesaikan tugas ?

6 tanggapan



Apakah siswa lebih cepat memberikan respon / umpan balik pada pembelajaran daring ?

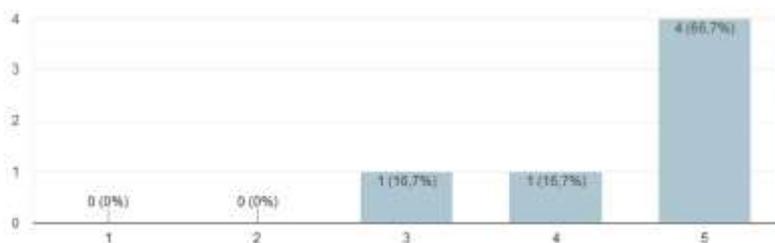
6 tanggapan



Infrastruktur teknologi, informasi dan komunikasi mendukung dalam pembelajaran jarak jauh?



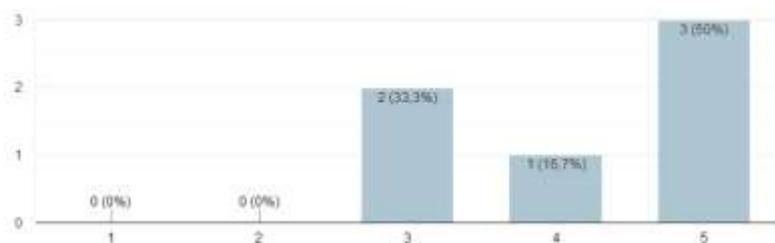
6 tanggapan



Pembelajaran daring membuat proses pembelajaran lebih terorganisir ?



6 tanggapan



## BIODATA PENULIS



**Uce Indahyanti, M.Kom**, Dosen Pembimbing Lapangan Kelompok 16, 17, dan 18 KKN Tangguh 2020 UMSIDA.

Lahir di Situbondo, Mei 1971. Penulis memulai pendidikan dasar dan menengah pertama di Kecamatan Panji – Situbondo. Setelah lulus SMAN 4 Surabaya pada tahun 1989, penulis melanjutkan dan menamatkan pendidikan S1 di STIKOM Surabaya Jurusan Manajemen Informatika

(1990 – 1996). Kemudian melanjutkan dan menamatkan S2 Jurusan Sistem Informasi di Institut Teknologi Sepuluh Nopember Surabaya (2010 – 2012). Penulis saat ini aktif berkarya sebagai dosen tetap Prodi Informatika Fakultas Saintek UMSIDA.

### **Kesan dan pesan :**

Terima kasih kepada semua mahasiswa peserta program KKN Tangguh 2020 UMSIDA, yang juga bertindak sebagai pendamping masyarakat di lapangan. Terima kasih kepada masyarakat dan tokoh masyarakat yang telah mendukung program ini. Tak lupa ucapan terima kasih disampaikan juga kepada seluruh tim panitia KKN Tangguh 2020 UMSIDA. Semoga pengabdian sederhana ini dapat bermanfaat.

## BIODATA PENULIS



M. Syafarul Imam Alif Zdhikry, karena memiliki nama yang cukup panjang sehingga nama panggilanyapun beragam. Ada yang memanggil “rul,imam,alif” terserah kalian. Lahir di Sidoarjo, pada tanggal 12 September 1997 dari pasangan Karnoto dan Tasrifah. Memiliki satu adik perempuan yang bernama Sofia Dwi Maulidah. Mempunyai ciri-ciri berkulit sawo matang dan rambut lurus, tidak terlalu tinggi juga tidak terlalu gemuk. Hobi bermain futsal juga bisnis. Memiliki satu usaha kedai kopi untuk menyalurkan hobinya. Mengenai pendidikan, Sekolah Dasar di SDN Negeri Sidodadi, kemudian melanjutkan di SMP Negeri 2 Sidoarjo. Setelah lulus dari SMP melanjutkan di SMA Antartika Sidoarjo. Setelah lulus SMA, tidak langsung meneruskan di Perguruan Tinggi, melainkan membuka bisnis kedai kopi. Setelah setahun kemudian baru masuk di Perguruan Tinggi, yaitu di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengambil di Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial, tepatnya di Prodi Hukum. Alasannya mengambil Prodi Hukum ialah supaya tidak dibodohi dengan orang-orang yang memanfaatkan hukum untuk kepentingannya sendiri. Dia juga mempunyai tujuan dalam menggabungkan hobi dan cita-citanya yakni membuka Warung Hukum.

## **BIODATA PENULIS**

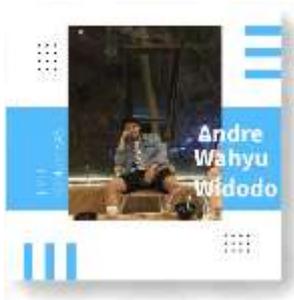


Nurin Firdausi Nuzulah atau yang biasa dipanggil Nurin lahir di Gresik, 26 mei 1997 adalah mahasiswa, ia adalah mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) Sidoarjo dengan Program Studi Teknik Industri, ia saat ini bekerja di usaha warisan keluarga di Ud. Istana dodol sebagai owner di usaha warisan keluarga tersebut dan ia memiliki mimpi yang

besar menjadi pengusaha muda yang sukses sebelum usianya yang 26 tahun.

Lulusan dari SMKN Widang Tuban Jurusan Teknik permesinan dan sekarang sedang melanjutkan studi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) dengan Program Studi Teknik Industri.

## BIODATA PENULIS



Andre Wahyu Widodo memiliki nama panggilan Andre. Pria kelahiran Sidoarjo 08 Juni 1997 seorang mahasiswa dari Universitas ternama di Sidoarjo yaitu Universitas Muhammadiyah Sidoarjo Andre lahir di keluarga sederhana dari pasangan Agus Wahyudi dan Sri Wahyuni, memiliki saudara laki-laki bernama Erwin Bachtiar.

Ia di besarkan di kota Sidoarjo hingga memasuki usia remaja dan menempuh pendidikan sekolah menengah atas di SMA Negeri 1 Porong. Setelah lulus SMA Andre beserta keluarga berpindah tempat tinggal di Pasuruan karena adanya bencana Lumpur Lapindo yang mengharuskan meninggalkan kota Sidoarjo yang di cintainya.

Ia sangat menyukai musik sejak saat duduk di bangku sekolah dasar dan bercita-cita menjadi musisi yang menjadikannya alasan ia bermain music hingga saat ini. Selain musik, ia juga menggemari dunia otomotif. Sepeda motor japstyle kesayangannya menemani kemanapun ia pergi.

Saat ini ia melanjutkan pendidikan perguruan tinggi di jurusan Ilmu Komunikasi Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Ia sudah memasuki semester akhir dan dengan semangat yang menggebu, ia bertekad untuk menyelesaikan pendidikannya di tahun 2021.

## BIODATA PENULIS



Haii... perkenalkan cowok yang satu ini namanya Mohammad Siddik biasa dipanggil Siddik. Dia lahir pada tanggal 02 April 1999, dan sekarang berumur 21 tahun. Dia tinggal di Mojokerto tepatnya di kecamatan Ngoro. Siddik mempunyai seorang kakak laki-laki yang bernama Makhfudin. Dia sangat suka memelihara ikan, dan dirumahnya sekarang dia lagi belajar untuk menjadi seorang wirausaha ikan yang sukses. Untuk mengenai pendidikan dia lulusan SMKN 1 PUNGGING dan dilanjut ke jenjang kuliah di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo ( UMSIDA ). Di UMSIDA dia mengambil konsentrasi ekonomi dan bisnis S1.

## BIODATA PENULIS



Ivan Aries Rizaldy atau yang biasa dipanggil Ivan lahir di Sidoarjo 11 April 1998 adalah mahasiswa dan seorang karyawan swasta di sebuah perusahaan yang bergerak di bidang penyedia jasa pendukung kegiatan penyediaan listrik, ia adalah mahasiswa dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) Sidoarjo dengan Program Studi Teknik Informatika, ia pun bekerja sebagai karyawan di perusahaan yang bergerak bidang penyedia jasa pendukung kegiatan penyediaan listrik sebagai Staff Admin.

Lulusan dari SMK Negeri 3 Buduran Sidoarjo Jurusan Teknik Komputer & Jaringan dan sekarang sedang melanjutkan studi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA) dengan Program Studi Teknik Informatika.

## BIODATA PENULIS



Adi Indra Satrio biasa di panggil Rio merupakan anak pertama dari 2 bersaudara. Lahir di Pasuruan 06 Juli 1997. Beragama islam. Rio sapaannya lahir dari ayah bernama Eko Sugmianto dan ibu Bernama Yatmiasih. Rio memiliki hobi yang banyak digemari kalangan muda, tepatnya mendaki gunung. Ya, rio sejak kecil senang sekali bermain dengan alam. Saat ini Rio masih tinggal bersama kedua orangtuanya di Dusun Klanting RT 01 RW 05 Desa Suwayuwo Kecamatan Sukorejo Kabupaten Pasuruan. Rio menempuh pendidikan menengah di SMK Negeri 1 Purwosari. Rio adalah anak yang sedang sedang saja di sekolahnya. Namun ia juga pernah mendapat rangking 1 di kelasnya. Selesai sekolah rio magang di suatu perusahaan mabel di daerah PIER Pasuruan. Selama setahun ia bekerja kemudian memutuskan untuk melanjutkan pendidikan di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Tepatnya pada Fakultas Sains dan Teknologi di Teknik Elektro. Hal ini sangat menyimpang dari kejuruan yang ia pilih sewaktu SMK yang memilih jurusan Teknik Komputer dan Jaringan. Namun hal ini tidak menyurutkan motivasinya untuk terus belajar.

## BIODATA PENULIS



Nama Moch Rizky Abadi biasa dipanggil “Rizky”. Seorang laki-laki yang lahir pada tanggal 14 April 1999 bertempat di Sidoarjo. Alamat lengkap terletak di Dsn. Pager RT06/01 Ds. Pagerngumbuk Kecamatan Wonoayu Kabupaten Sidoarjo. Nama orang tua Bapak Sutrisno dan Ibu Umbarwati dan mempunyai seorang adik bernama Renaldy yang masih dibangku kelas 4 SD. Sekeluarga saya memeluk agama islam dan berkewarganegaraan tak lain dan tak bukan yaitu Indonesia.

Pendidikan saya dimulai dari SDN Pagerngumbuk 2 yang bertempat di desa saya sendiri dan lulus pada tahun 2011. Setelah itu melanjutkan di SMPN Wonoayu 2 yang terletak di Ds. Becirongengor dan lulus pada tahun 2014. Dan setelah itu saya melanjutkan sekolah di SMK Krian 1 yang terletak di Bakalan, Katrungan, Sidoarjo, Kabupaten Sidoarjo, dan mengambil jurusan Teknik Mesin sebagai acuan. Dan lulus pada tahun 2017 sampai itu saya melanjutkan kuliah di UMSIDA Sidoarjo dan mengambil jurusan yang sama yaitu Teknik Mesin.

## BIODATA PENULIS



Perempuan kelahiran Sidoarjo tanggal 11 Oktober 1998 ini bernama Fitra Afnia Shofyanita dengan nama panggilan Nita. Ia tinggal di Desa Jimbaran Wetan RT 02 RW 01 kecamatan Wonoayu Kabupaten Sidoarjo bersama kedua orang tuanya. Ia berasal dari keluarga yang sederhana, anak pertama dari tiga bersaudara. Nita memiliki riwayat pendidikan dari SD, SMP lalu

melanjutkan sekolah di Madrasah Aliyah Negeri Sidoarjo dengan mengambil jurusan IPA.

Ketika ia lulus dari Madrasah Aliyah, keinginan kuat ia melanjutkan di Perguruan Tinggi Negeri, namun takdir berkata lain, pada saat ia diumumkan lulus dan diterima di PTN yang ia inginkan, orang tuanya mengalami musibah yang mengharuskannya untuk tidak melanjutkan sekolah karena terkendala biaya. Hal tersebut tidak menyurutkan niatnya untuk terus belajar. Nita memutuskan untuk menunda kuliah dan mencari pekerjaan, ia diterima menjadi Staff Administrasi di salah satu kantor swasta bergerak di bidang Layanan Bantuan Hukum di Surabaya. Selang satu tahun, nita mendaftarkan diri di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo mengambil pendidikan di Prodi Manajemen dan saat ini ia mengambil konsentrasi keuangan. Jalan hidup yang digariskan Sang Kholiq ia terima dengan ikhlas dan menjalani hidupnya sebagai mahasiswa dan karyawan hingga saat ini.

## BIODATA PENULIS



Haiii perkenalkan wanita yang satu ini namanya Inneke Cahyati, teman-teman bisa memanggil nya dengan sebutan “keke” . Kelahirannya di Suroboyo, 21 Agustus 1998 namun sekarang ia tinggal di Sidoarjo tepatnya di kecamatan Candi. Ia adalah anak pertama dari 3 bersaudara. Hobinya nongkrong dan travelling selain itu keke juga banyak memelihara kucing di rumahnya .

Ia lulusan dari SMK Airlangga Sidoarjo tahun 2016 jurusan Perhotelan, lalu ia melanjutkan kuliah program S1 Manajemen SDM di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Selain itu, keke juga berpengalaman bekerja di indomaret sebagai kasir cantik yang selalu ramah melayani customernya .

Ia sangat mudah akrab dengan teman seusianya, dan suka bercanda namun terkadang suka mendadak lemot jika diajak berdiskusi :D

## BIODATA PENULIS



**Mayanksari Nur Angela** atau yang biasa dikenal **Mayank** adalah seorang mahasiswi yang berasal dari sambiroto. Kelahiran Sidoarjo 20 Agustus 1999 ini berkuliah di salah satu perguruan tinggi swasta di Sidoarjo.

Mayank merupakan anak pertama dari pasangan nur hadi dan suswanti. Mayank memiliki latar belakang dibidang kerajinan tangan. Bakat itu yang menurun kepada diri Mayank hingga akhirnya Mayank memiliki sebuah usaha kecil dari kreatifitasnya.

Mayank melanjutkan bakatnya dengan memulai bisnis paperflower dan backdrop mini untuk menyalurkan bakat yang dia miliki. Bisnis kecil itu dilakukan untuk mengisi waktu luang. Mayank juga merupakan seorang guru pendamping disalah satu sekolah swasta besar didaerah Taman Sidoarjo. Dia telah bekerja selama kurang lebih 2 tahun sembari kuliah di Sidoarjo. Kegiatan yang sering Mayank lakukan adalah membantu orangtuanya menjalankan bisnis kecil seperti membuat donat, membantu menjahit saat ibunya sedang banyak jahitan. membuat sebuah karya dari bahan – bahan bekas yang ada di sekelilingnya. Kegiatan itu sering dilakukan dan tidak lupa selalu mendekorasi sebuah studio mininya terkait dekorasi di salah satu ruang rumahnya. Dalam studio mini itu Mayank sering mengkonsep dan mengganti tata letak property yang ada untuk menciptakan suasana baru dalam studio tersebut. Motto dalam hidupnya “selalu menjadi yang terbaik dan menjalankan *good habit* dalam setiap aktivitas yang dia lakukan”

## BIODATA PENULIS



Elly Fazaitun Natwah memiliki nama panggilan Elly. Lahir di Surabaya tanggal 20 November 1997. Ia adalah seorang mahasiswa dan karyawan yang bekerja di Toyota Asri Motor Jenggolo No.52 Sidoarjo. Ia bekerja dibagian Accounting yang penuh dengan berkas keuangan para customer. Toyota Asri Motor ini bergerak dibidang jasa dan dagang dalam penjualan unit mobil dengan berbagai macam model

dan jenis merk kendaraan yang memiliki harga terjangkau dan kapasitas yang memadai. Ia memiliki hobi membaca. Sudah banyak buku yang ia baca walaupun itu bukan buku pelajaran tapi buku komik yang penuh dengan humoris. Ia memiliki tiga bersaudara, kakak perempuan dan adik laki – laki yang dimana kakak perempuannya bernama Irma Kafie Alkaf dan adik laki-lakinya bernama Muhammad Irsyad Fairuz. Ia lulusan dari SMK PGRI 2 Sidoarjo jurusan Akuntansi namun ia sekarang sedang menempuh pendidikan tinggi di Fakultas Bisnis Hukum dan Ilmu Sosial studi Akuntansi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA). Universitas yang ia tempatin ini merupakan universitas yang sangat luar biasa karena universitas muhammadiyah menjadikan seorang mahasiswa menjadi lebih mandiri dan mengenal banyak ilmu agama hingga menjadi seorang yang bermanfaat dan berfaedah. Di universitas ini kita juga dapat mengenal sesama meskipun adanya perbedaan dari masing-masing setiap mahasiswa. Ia terkenal orang yang memiliki sikap ramah tamah dan saling tolong menolong kepada semua orang. Ia memiliki keluarga yang bahagia karena masih memiliki kedua orang tua yang sayang dengannya. Ia juga memilki banyak teman dekat yang perhatian dan sayang dengannya karena ia memilki pribadi yang peduli kepada semua orang. Ia orang yang mudah tersenyum dan tidak pernah mengeluh walau banyak rintangan yang dihadapinya baik dalam lingkup keluarga maupun lingkup pekerjaannya. Ia merupakan pribadi yang tangguh namun sejak ia mengalami kecelakaan ia pun akhirnya memutuskan untuk kemana-mana ada yang mengantarnya.

Namun, sejak adanya kegiatan KKN ini ia harus menjadi orang yang tidak menyerah karena melihat kondisi lingkup disekitar betapa banyak orang yang masih kekurangan membuat ia lebih peduli terhadap semua orang. Dan dikegiatan KKN ini yang awalnya ia mempunyai sikap yang pendiam namun akhirnya ia bisa mengenal satu sama lain dengan teman KKN yang tidak ia begitu kenal. Di kegiatan KKN ini membuat ia menjadi mengenal banyak orang dengan berbagai macam karakter, membangun team work yang memiliki sikap solidaritas yang tinggi dan menjalin silaturahmi dengan sesama yang mana tidak kenal sekarang menjadi kenal satu sama lain dan saling menghargai walaupun adanya perbedaan.

## BIODATA PENULIS



Adrian ferdiansyah memiliki nama panggilan Andre. Laki-laki keren dan berkulit sawo matang ini lahir di Sidoarjo 01 Maret 1999 dari pasangan Heri Suhardiyanto dan Atik Nurfadillah. Andre mempunyai dua adik laki-laki yang bernama Dery Ardiansyah dan Haikal Atta Adriansyah.

Ia tumbuh dalam keluarga yang menekuni hobby bersepeda, khususnya adalah sepeda balap, dimana alm. Kakeknya yang merupakan pensiunan Angkatan Udara Republik Indonesia dan menjadi atlit dan pelatih sepeda balap. Salah satu saudaranya menekuni bidang yang sama dengan alm. Kakeknya, sementara saudaranya yang lain memiliki kegemaran pada bidang otomotif, tepatnya pada kendaraan bis.

Suaminya bahkan juga seorang atlit dan juga pelatih atlit sepeda balap, khususnya adik pertamanya itu dilatih oleh ayahnya sendiri dan ingin meneruskan jejak ayah dan alm. Kakeknya tersebut untuk menjadi atlit balap sepeda nasional. Andre sendiri kurang tertarik pada bidang tersebut, namun lebih memilih menekuni bidang seni pentas panggung costume play atau sebutan kerennya saat ini adalah cosplay dan pernah mengikuti ajang cosplay competition tingkat Jawa Timur di sebuah Universitas Swasta di Surabaya. Selain itu, ia juga fasih dalam berbahasa Inggris dan bahasa Jepang, meskipun masih dalam tahap dasarnya saja. Mengenai pendidikan Adrian Ferdiansyah diketahui dari masa remajanya yang dihabiskan dengan bersekolah di SMA Negeri 1 Krembung

Ia kemudian melanjutkan pendidikan tinggi ke Fakultas Psikologi dan Ilmu Pendidikan UMSIDA. Disana ia memilih program jurusan Pendidikan Bahasa Inggris untuk memaksimalkan potensial berbahasa Inggrisnya dan bermimpi untuk menjadi translator.

## BIODATA PENULIS



Linda Ramadhan memiliki nama panggilan Linda. Lahir di Sidoarjo tanggal 27 Desember 1998. Ia adalah seorang mahasiswa dan karyawan yang bekerja di Djodo Farma sebagai admin dan marketing online shop. Djodo Farma ini bergerak dibidang jasa dan dagang dalam penjualan produk kesehatan dan kecantikan yang memiliki harga terjangkau namun kualitas yang terjamin dan aman. Ia memiliki hobi mendengarkan musik. Jenis musik yang disukai adalah genre pop salah satunya korea pop. Ia juga menyukai menonton film genre comedy-romance, comedy dan action. Ia memiliki dua bersaudara yaitu adik laki - laki yang bernama Muhammad Raikhan Daffa. Ia lulusan dari SMA AL-Islam Krian Sidoarjo jurusan IPS yang sekarang sedang menempuh pendidikan tinggi di Fakultas Ilmu Pendidikan dan Psikologi di Universitas Muhammadiyah Sidoarjo (UMSIDA). Universitas yang ia tempatin untuk menimba ilmu ini merupakan universitas yang baik karena universitas muhamaddiyah menjadikan seorang mahasiswa menjadi lebih mandiri, bertanggung jawab dan memperoleh banyak ilmu pengetahuan yang bermanfaat dan berfaedah “Pencerahan bersemi di UMSIDA”. Ia terkenal orang yang memiliki sikap baik dan ramah tamah kepada semua orang.

## BIODATA PENULIS



Siti Mukhlisah nama panggilan Lisa. Perempuan kelahiran Gresik, 31 Januari 1996. Lisa anak kedua dari tiga bersaudara. Memiliki kakak perempuan yang sudah bekerja dan memiliki adik laki - laki yang sedang menempuh pendidikan di Universitas Jember.

Setelah menyelesaikan pendidikan Sekolah Menengah Kejuruan pada tahun 2014 Lisa langsung melanjutkan

pendidikannya di Mahad Umar Bin Khattab di Sidoarjo dan Seperti impiannya yang ingin menjadi pendidik, Lisa mulai masuk kuliah di UMSIDA pada tahun 2017 melalui jalur biasiswa Madin dan masuk pada jurusan PGMI. Dan lisa sehari - harinya di waktu pagi dia mengajar di salah satu sekolah yang ada di Sidoarjo dan terkadang pada waktu libur dia mengajar mengaji.



# UMSIDA

DARI SISI PENCELAHAN BERGEMER



#### KAMPUS 1

Jl. Mojopahit 666 B Sidoarjo



#### KAMPUS 2

Jl. Raya Gelam 250 Candi Sidoarjo



#### KAMPUS 3

Jl. Raya Rame Pilang No. 04 Wonoayu



Fakultas Sains & Teknologi



Fakultas Bisnis Hukum & Sosial



Fakultas Psikologi & Ilmu Pendidikan



Fakultas Agama Islam



Fakultas Kedokteran

ISBN 978-623-6833-25-4



9 786236 833254