

**MEDIA SOSIAL SEBAGAI ALTERNATIF DALAM MEMASARKAN
USAHA KERAJINAN UANG KEPENG “YANIK” DI DESA TOJAN DALAM
MASA PANDEMI COVID-19**

I Gusti Ayu Imbayani¹⁾, I Made Legawa²⁾ LM. Charisma Pratiwi Pradnyana³⁾

^{1, 2, 3)} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

email: ¹⁾ imbayani27@gmail.com ²⁾ legawa.made@unmas.ac.id

³⁾ charismapratiwipradnyana@gmail.com

ABSTRAK

Dunia saat ini tengah waspada dengan penyebaran sebuah virus yang dikenal dengan virus corona. Masuknya virus corona di Indonesia menyebabkan banyaknya masyarakat yang kehilangan pekerjaan. Di Indonesia sendiri, diberlakukan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar untuk menekan penyebaran virus ini. Di Provinsi Bali khususnya di Desa Tojan, dikenal masyarakatnya kebanyakan berprofesi dibidang pariwisata, yang di masa pandemic ini sangat terpengaruh.. Banyak karyawan yang bekerja di sektor pariwisata dirumahkan bahkan sampai terjadi pemutusan hubungan kerja (PHK). Akibat dari PHK itu sendiri banyak masyarakat yang beralih profesi menjadi pedagang, petani, pengrajin, dll. Kurangnya pengetahuan terhadap media promosi mengakibatkan hasil dari penjualan tidak maksimal. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini adalah untuk menguraikan tentang media sosial sebagai alternatif dalam memasarkan usaha kerajinan uang kepeng “Yanik” di Desa Tojan dalam masa pandemi covid-19. Observasi yang dilakukan di Desa Tojan didapat permasalahan yaitu dengan adanya pandemi Covid-19 ini membuat sebagian pelaku pariwisata beralih profesi ke sektor usaha lain salah satunya yaitu menjadi pengrajin. Permasalahan yang dialami oleh UMKM pengrajin uang kepeng “Yanik” yang awalnya bekerja di sektor pariwisata adalah belum memiliki link kerjasama untuk menyalurkan hasil kerajinannya. UMKM ini juga belum dikenal oleh masyarakat banyak dan memiliki keterbatasan pengetahuan dalam promosi karena kurang pahamiya akan media sosial sebagai alternatif untuk memasarkan hasil dari kerajinannya. Melihat kondisi tersebut tim pelaksana pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar terpanggil membantu UMKM pengrajin uang kepeng Yanik dalam meningkatkan promosi dan pemasaran melalui media sosial agar penjualan produk pada UMKM uang kepeng Yanik mengalami peningkatan serta UMKM ini lebih dikenal oleh masyarakat luas di masa pandemi Covid-19. Hasil pengabdian masyarakat menunjukkan bahwa UMKM mampu meningkatkan omzet penjualannya.

Kata kunci: media sosial, uang kepeng, memasarkan

Analisis situasi

Dunia saat ini tengah waspada dengan penyebaran sebuah virus yang dikenal dengan virus corona. Severe acute respiratory syndrome coronavirus 2

(SARS-CoV-2) yang lebih dikenal dengan nama virus Corona adalah jenis baru dari coronavirus yang menular ke manusia (Aladokter, 2021). Kasus virus corona muncul dan menyerang manusia pertama kali di provinsi Wuhan, China. Awal kemunculannya diduga merupakan penyakit pneumonia, dengan gejala serupa sakit flu pada umumnya. Masuknya virus corona di Indonesia menyebabkan banyaknya masyarakat yang kehilangan pekerjaan. Banyak karyawan yang bekerja di sektor pariwisata dirumahkan bahkan sampai terjadi pemutusan hubungan kerja.

Beberapa UMKM yang berada di Bali merasakan dampak dari pandemi Covid19, salah satunya UMKM Pengrajin Uang Kepeng “YANIK”. Usaha ini bergerak dalam bidang kesenian yaitu menjual berbagai hasil kerajinan dari uang kepeng yang biasanya digunakan dalam upacara agama Hindu. UMKM ini terletak di Desa Tojan, Kecamatan Klungkung, Kabupaten Klungkung. Secara administratif, Desa Tojan memiliki batasan-batasan wilayah sebagai berikut:

- Sebelah Utara : Kelurahan Semarapura Kelod
- Sebelah Timur : Desa Gelgel dan Desa Kamasan
- Sebelah Selatan: Samudera Indonesia (Pantai Watu Kelotok)
- Sebelah Barat: Desa Satra dan Kelurahan Semarapura Kelod

Fenomena yang saat ini sedang dialami oleh masyarakat yang berprofesi sebagai pengrajin uang kepeng adalah kecemasan pada menurunnya daya beli konsumen. Menurunnya daya beli konsumen tersebut berawal karena banyaknya masyarakat yang kehilangan pekerjaan dan kurangnya pemasaran yang dilakukan oleh pemilik usaha. Kendala yang terjadi saat ini adalah pelaku usaha kurang memahami bagaimana cara dalam mengoperasikan media sosial sebagai instrumen pemasaran produknya.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan pemaparan analisis situasi dan hasil observasi yang telah dilakukan di UMKM Pengrajin Uang Kepeng “Yanik”, maka permasalahan utama yang dihadapi ialah menurunnya pendapatan penjualan secara signifikan dimasa pandemi ini, yang mengakibatkan kurang stabilnya perekonomian UMKM Pengrajin Uang Kepeng “Yanik”. Dalam menghadapi situasi pandemi ini UMKM Pengrajin Uang Kepeng “Yanik” dituntut untuk lebih cerdas menyikapi, agar bisa lebih meningkatkan penjualan.

Solusi Yang Diberikan

Sesuai dengan hasil observasi tentang dampak Pandemi Covid-19 yang dihadapi mitra sasaran, terdapat permasalahan penurunan pendapatan penjualan UMKM Pengrajin Uang Kepeng “Yanik” di Tojan. Dari permasalahan diatas diberikan solusi untuk melakukan sosialisai pentingnya medias social untuk

mempromosikan produk , pembuatan design logo label yang menarik dan pembagian masker serta hand sanitizer .

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan kegiatan diuraikan sebagai berikut.

Metode Observasi. Observasi dilakukan pada tanggal 26 Februari 2021 yang bertempat di Banjar Tojan, Desa Tojan dengan cara bertemu langsung dengan masyarakat sasaran dengan tetap mematuhi protokol kesehatan yang telah diterapkan. Metode Wawancara Dalam metode ini dilakukan tanya jawab kepada pelaku UMKM kerajinan uang kepeng mengenai program kerja yang akan dilaksanakan dan untuk mengetahui lebih dalam permasalahan yang dihadapi oleh pelaku UMKM kerajinan uang kepeng di Desa Tojan.

Metode Pelatihan Dalam metode ini mencakup kegiatan pelaksanaan pelatihan e-commerce sebagai media penunjang usaha pelaku UMKM kerajinan uang kepeng yaitu berupa:

- a. Pelatihan mengenai cara membuat dan menggunakan sosial media khususnya Intragram sebagai media penunjang untuk memasarkan produk,
- b. Pelatihan terkait bagaimana cara membuat logo produk yang unik sehingga nantinya gampang dikenali oleh konsumen dengan aplikasi yang sebisa mungkin mudah untuk diakses dan digunakan oleh masyarakat sasaran.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Ketercapaian kegiatan

Ketercapaian kegiatan ini mahasiswa pengabdian masyarakat berhasil untuk melakukan Media Sosial Sebagai Alternatif Dalam Memasarkan Usaha Kerajinan Uang Kepeng “YANIK” Di Desa Tojan yang bertujuan untuk membantu dalam meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha dagang dari masyarakat sasaran di masa pandemi Covid-19 ini yaitu

1. Sosialisasi akan pentingnya media sosial dalam masa pandemi ini untuk memasarkan hasil produk
2. Pelatihan terkait cara membuat serta menggunakan aplikasi Instagram sebagai salah satu media dalam memasarkan produknya.
3. Kegiatan tambahan melakukan pelatihan pembuatan nama produk untuk produk yang di pasarkan oleh pelaku usaha dagang agar gampang diingat oleh konsumen.
4. Pembagian APD ringan seperti masker dan hand sanitizer agar masyarakat *sasaran* tetap mematuhi protokol kesehatan guna memutus rantai penyebaran virus COVID – 19 ini

Faktor Pendukung

Faktor pendukung yang didapatkan oleh pelaksana selama proses kegiatan Media Sosial Sebagai Alternatif Dalam Memasarkan Usaha Kerajinan Uang Kepeng “YANIK” Di Desa Tojan sebagai berikut:

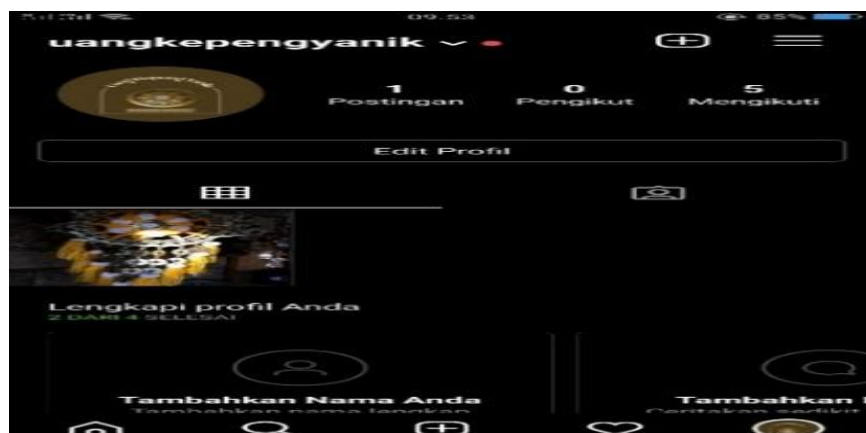
- a. Dukungan yang diberikan oleh pemilik usaha kerajinan uang kepeng “YANIK” di Desa Tojan yang berkenan memberikan izin dalam melaksanakan pelatihan selama proses pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.
- b. Dukungan dari dosen pembimbing yang memberikan bimbingan, pengarahan, dan kesempatan kepada para mahasiswa pengabdian masyarakat untuk mengembangkan kemampuan mahasiswa dalam menjalankan program kerja ini.

Faktor Penghambat

Faktor penghambat yang didapatkan oleh pelaksana selama proses kegiatan Media Sosial Sebagai Alternatif Dalam Memasarkan Usaha Kerajinan Uang Kepeng “YANIK” Di Desa Tojan yaitu adanya hambatan teknis dimana kurangnya pemahaman usaha kerajinan uang kepeng dalam mempromosikan produknya melalui media sosial khususnya Instagram.

Partisipasi Masyarakat

1. Melakukan pelatihan secara langsung kepada masyarakat sasaran terkait cara membuat serta menggunakan aplikasi Instagram sebagai salah satu media dalam memasarkan produknya. Partisipasi dari masyarakat sasaran ini merasa sangat bersyukur karena telah dibantu dalam memasarkan usahanya dan menerima dengan baik maksud dan tujuan mahasiswa pengabdian masyarakat untuk memberikan pelatihan guna membantu meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha kerajinan uang kepeng masyarakat sasaran di masa pandemi Covid19 ini.



Gambar 1 Akun sosial media Instagram Pengrajin Uang Kepeng “YANIK”



Gambar 2. Pelatihan membuat logo dan membuat feed di Instagram agar lebih menarik

2. Melakukan pelatihan cara penggunaan media sosial yang baik dan benar. Partisipasi dari masyarakat sasaran terkait dengan adanya proker ini yaitu merasa sangat senang dan sangat terbantu karena dapat memahami bagaimana cara mengoperasikan media sosial yang baik dan benar sebagai tempat pemasaran produk.
3. Melakukan pembagian APD ringan seperti masker dan hand sanitizer agar masyarakat *sasaran* tetap mematuhi protokol kesehatan guna memutus rantai penyebaran virus COVID – 19 ini. Partisipasi dari masyarakat sasaran terkait dengan adanya proker ini yaitu merasa sangat senang karena masker dan hand sanitizer sangat diperlukan di masa pandemi ini.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Berdasarkan kegiatan yang sudah dipaparkan di atas dapat saya simpulkan bahwa Media Sosial Sebagai Alternatif Dalam Memasarkan Usaha Kerajinan Uang Kepeng “YANIK” Di Desa Tojan telah berhasil dilaksanakan dan berjalan dengan lancar. Program kerja yang sudah dirancang untuk pelaku usaha kerajinan di Banjar Tojan Desa Tojan mampu membantu masyarakat sasaran dalam meningkatkan pendapatan dan mengembangkan usaha dagangnya di masa pandemi Covid-19 ini.

Saran

Setelah menyelesaikan kegiatan program Media Sosial Sebagai Alternatif Dalam Memasarkan Usaha Kerajinan Uang Kepeng “YANIK” Di Desa Tojan untuk selanjutnya usaha kerajinan uang kepeng dapat menerapkan program-program yang telah diberikan untuk kemajuan usahanya tersebut dan dapat menggunakan aplikasi Instagram sebagai salah satu media dalam memasarkan produk serta menggunakan nama produk yang unik agar gampang diingat oleh konsumen. Semoga dengan adanya kegiatan pengabdian masyarakat ini kegiatan usaha dagang semakin berkembang

karena sudah dipasarkan melalui sosial media Instagram.

DAFTAR PUSTAKA

Aladokter (2021). Virus Corona. <https://www.alodokter.com/virus-corona> . Diakses
tanggal 10 Maret 2021