

STRATEGI PENINGKATAN OMZET MELALUI MEDIA SOSIAL PADA IRT NASI JINGGO IBU WAHYU

**Ni Made Ardina Putri Wulandari¹⁾, Ni Putu Nita Anggraini²⁾,
Ni Wayan Eka Mitariani³⁾**

^{1, 2, 3)}Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email: ardinaputri31@gmail.com

ABSTRAK

Pandemi Covid-19 merupakan masalah yang sudah mendunia sejak Maret 2020. Industri rumah tangga (IRT) juga terkena dampak pandemi ini. Para pelaku IRT merasakan penurunan omzet yang sangat signifikan sejak kemunculannya di akhir tahun 2019. IRT Nasi Jinggo Ibu Wahyu yang terletak di Desa Kesiman, Denpasar merasakan penurunan omzet yang sangat tajam. Berdasarkan hasil observasi yang telah dilakukan ditemukan permasalahan yang dihadapi oleh mitra yaitu penurunan omzet selama masa pandemi dan proses produksi tidak higienis. Solusi yang ditawarkan kepada mitra untuk mengatasi masalah yaitu pertama membantu mitra memasarkan produk melalui media sosial *facebook* dan *instagram*, mendesain logo usaha agar menarik minat pelanggan. Kedua, memberikan pelatihan dalam pelaporan keuangan secara sederhana dan memberikan buku kas, dan ketiga memberikan pengetahuan pentingnya higienitas dalam proses produksi makanan. Target luaran utama kegiatan pengabdian ini adalah peningkatan omzet, mitra memiliki laporan keuangan sederhana, dan proses produksi yang higienis.

Kata Kunci: Peningkatan, Omzet, Media Sosial, IRT

ANALISIS SITUASI

Sejak awal tahun 2020 tepatnya pada bulan Maret, Indonesia dihebohkan oleh satu fenomena yaitu pandemi covid-19. Sampai dengan bulan Agustus 2020, total kasus di Indonesia 165.887 dengan 7.169 kematian di 34 provinsi. Penyebaran dan Peningkatan jumlah kasus covid-19 terjadi dengan waktu yang sangat cepat akan berdampak pada penurunan perekonomian Indonesia. Dampak pada sektor ekonomi akibat pandemi covid-19 secara tidak langsung dapat menimbulkan pemerosotan pertumbuhan ekonomi di Indonesia antara lain terjadinya PHK, terjadinya penurunan impor, peningkatan harga (inflasi) serta terjadi juga kerugian pada sektor pariwisata yang menyebabkan penurunan okupansi. Dampak lain yang disebabkan karena adanya pandemi covid-19 ini adalah banyak masyarakat yang dirumahkan atau kehilangan pekerjaan mereka. Sejak merebaknya virus corona atau yang dikenal dengan pandemi covid-19 terjadilah penurunan omzet pelaku UMKM yang sangat signifikan. Terdapat beberapa lapangan usaha UMKM yang terkena dampak yang paling besar yaitu penyedia akomodasi, pariwisata, dan makan minum, perdagangan besar dan eceran, serta reparasi sepeda motor dan transportasi dan perdagangan. (Yamali, dkk 2020)

Nasi jinggo adalah salah satu makanan otentik khas Bali. Nasi jinggo kini menjadi salah satu trend bisnis kuliner yang menguntungkan. Banyak orang yang

tertarik untuk menggeluti usaha nasi jinggo. Salah satunya adalah Nasi jinggo Ibu Wahyu, nasi jinggo Ibu Wahyu adalah salah satu UMKM yang terdampak karena pandemi covid-19, Ibu Wahyu hanya menjual 1 varian nasi jinggo. Ibu Wahyu hanya memasarkan dagangannya hanya di sekitar perumahannya saja yang berlokasi di Desa Kesiman, Kecamatan Denpasar Timur. Usaha nasi jinggo Bu Wahyu telah dimulai tahun 2019 dengan dibantu 3 orang tenaga kerja. Kondisi eksisting nasi jinggo Bu Wahyu saat ini belum mencantumkan logo usaha pada produk yang dijual, walau kemasan yang digunakan untuk membungkus makanan sudah bersih dan higienis, namun dalam mengemas makanan yang dijual Pelaku UMKM kurang higienis. Selain itu Pelaku UMKM juga belum melakukan pencatatan pembukuan secara rutin dan kurang mengerti cara menggunakan sosial media untuk memasarkan produknya.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil obeservasi dan wawancara yang telah dilakukan pada UMKM Nasi Jinggo Bu Wahyu, Desa Kesiman, Kecamatan Denpasar Timur. Mitra memiliki beberapa kesulitan yaitu:

1. Usaha kecil dan menengah (UMKM) berada di garis depan guncangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19. Langkah-langkah penguncian (lockdown) telah menghentikan aktivitas ekonomi secara tiba-tiba, dengan penurunan permintaan dan mengganggu rantai pasokan di seluruh dunia. Dalam survei awal, lebih dari 50% UMKM mengindikasikan bahwa mereka bisa gulung tikar dalam beberapa bulan ke depan (Thaha, 2020). Pada masa pandemi Covid-19 ini kebanyakan masyarakat yang terdampak pada perekonomiannya khususnya terjadi pada maskarakat yang terkena PHK maupun yang dirumahkan yang ada di Desa Kesiman, Kecamatan Denpasar Timur. Mereka mengatakan ingin mempunyai usaha di masa pandemi ini agar bisa mendapatkan penghasilan. Namun, ada juga yang sudah memiliki usaha tetapi tidak banyak pembeli yang datang untuk belanja.
2. Masyarakat atau pelaku UMKM kesusahan memasarkan dan menjual produk melalui sosial media, karena masyarakat tidak begitu paham menggunakan sosial media. Contohnya: *instagram, facebook*
3. Pelaku UMKM belum mencantumkan logo pada barang dagangan mereka
4. Pelaku UMKM belum memahami tentang bagaimana cara pembuatan pembukuan secara sederhana
5. Pelaku UMKM kurang higienis dalam mengemas makanan yang dijual. Higienitas yang baik dalam proses produksi akan bisa dikonsumsi oleh konsumen dengan aman dan memenuhi syarat kesehatan (Mustaniroh dan Asmaul, 2015)

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dari permasalahan yang banyak dialami oleh masyarakat yang terkena dampak Covid – 19 ini. Berikut beberapa solusi yang dapat saya berikan untuk menyelesaikan masalah yang di hadapi UMKM Nasi Jinggo Bu Wahyu, Desa

Kesiman, Kecamatan Denpasar Timur yang sesuai dengan prioritas permasalahan antara lain sebagai berikut :

1. Membantu memasarkan produk melalui sosial media seperti facebook dan instagram. Target yang diharapkan adalah memudahkan dalam memasarkan produk dan produk bisa lebih dikenal oleh masyarakat luas
2. Membantu dalam pembuatan logo usaha yang akan dicantumkan pada produk yang dijual. Target yang diharapkan adalah untuk menarik minat beli dan menambah nilai jual produk yang akan dipasarkan
3. Memberikan edukasi dan pelatihan bagaimana cara pembuatan pembukuan sederhana kepada pelaku UMKM. Target yang diharapkan adalah untuk mengetahui informasi keuangan secara rutin
4. Pemberian sarung tangan plastik dan hand sanitizer kepada pelaku UMKM. Target yang diharapkan adalah meningkatkan higienitas pelaku UMKM dalam mengemas produk yang di produksi

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan dari solusi yang telah diberikan akan dibahas pada bab ini, dalam penerapannya. Solusi ini akan terbagi menjadi beberapa tahapan program kerja mulai dari persiapan hingga evaluasi akhir dari berjalannya program kerja ini.

1. Tahap komunikasi
Pada tahap ini penulis akan mengkomunikasikan melalui pelaku sasaran yang sudah saya observasi sebelumnya melalui Whatsapp bagaimana cara mengembangkan UMKM. Komunikasi melalui sosial media Whatsapp digunakan karena sesuai dengan himbauan lembaga yaitu KKN Mandiri Berbasis Daring serta melakukan kordinasi terkait dengan program kerja yang akan dilaksanakan terhadap pelaku UMKM sasaran dan mengenalkan program kerja.
2. Tahap Pelaksanaan
 - a. Membagikan *hand sanitizer* dan sarung tangan plastik kepada pelaku UMKM
 - b. Membantu pembuatan logo usaha untuk pelaku UMKM serta pemasangan langsung di lokasi UMKM. Penyusunan laporan keuangan yang sederhana akan sangat berguna bagi mitra kerja (Supriyati dkk, 2020).
3. Tahap Penjualan
Pada tahap penjualan penulis akan melakukan pelatihan baik secara *online/offline* tentang bagaimana cara memasarkan serta menjual produk yang dibuat oleh pelaku UMKM melalui sosial media.
4. Tahap Evaluasi
Pada tahap ini dilaksanakan satu minggu sekali untuk mendiskusikan bagaimana jalannya pemahaman program yang diberikan dan kendala yang dialami selama pelaksanaan kegiatan berlangsung.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

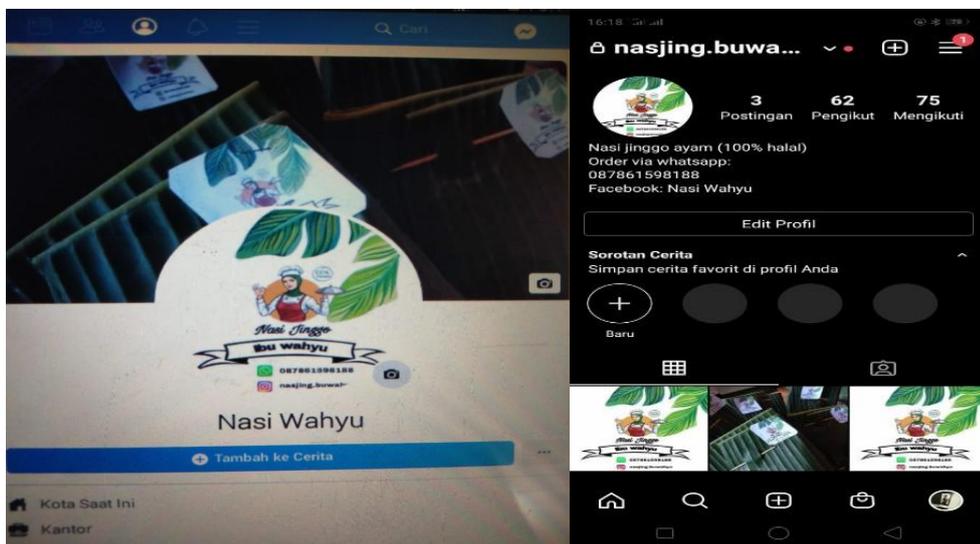
Kegiatan strategi pengembangan produk dan promosi online akibat dampak covid-19 pada usaha Nasi Jinggo Ibu Wahyu di Desa Kesiman telah berhasil ditingkatkan melalui pelatihan memasarkan produk secara online di sosial media serta dengan dibuatkannya logo usaha sehingga membuat banyak orang lebih mengetahui produk yang dijual pada UMKM sasaran serta tidak lupa menerapkan protokol kesehatan pada saat bekerja. Program kerja yang telah tercapai antara lain:

1. Pembuatan logo sesuai dengan produk yang dijual oleh Pelaku UMKM serta pemasangan logo pada produk yang dijual



Gambar 1. Pembuatan dan pemasangan logo

2. Pemasaran produk melalui sosial media (instagram, facebook)



Gambar 2. Pembuatan akun media social facebook dan instagram

3. Pelatihan dan edukasi tentang bagaimana cara membuat pembukuan secara sederhana dan pemberian buku kas kepada pelaku UMKM



Gambar 3. Pelatihan dan edukasi

4. Memberikan bantuan APD yang terdiri dari *handsanitizer*, dan sarung tangan plastik kepada pelaku UMKM sasaran



Gambar 4. Pemberian bantuan APD

Partisipasi masyarakat sasaran dalam kegiatan Pengembangan Usaha Pangan Pada UMKM Akibat Dampak Covid-19 Pada Usaha Nasi Jinggo Di Desa Kesiman yaitu masyarakat sasaran sangat bersemangat mengikuti kegiatan program kerja yang diberikan. Setiap melaksanakan program kerja, masyarakat selalu melaksanakannya dengan baik dengan tingkat kehadiran 100%. Pelaku UMKM sasaran bersedia berkomunikasi online melalui whatsapp. Komunikasi melalui whatsapp yang terjalin baik karena pelaku UMKM sasaran selalu merespon serta menerima saran dan solusi yang diberikan. Pelaku UMKM sasaran menerapkan program yang didapatkan dari materi yang dipaparkan, menyampaikan kendala-kendala yang dialami selama kegiatan berlangsung dan ikut serta dalam melakukan evaluasi kegiatan.

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar di Desa Kesiman, kecamatan Denpasar Timur secara umum terlaksana dengan baik dan lancar. Kesimpulan yang didapat dari pelaksanaan program strategi pengembangan produk dan promosi online akibat dampak covid-19 pada usaha nasi jinggo ibu wahyu yaitu pelaku UMKM sasaran telah berhasil memasarkan produknya secara online di sosial media melalui pelatihan yang telah diberikan. Dengan membantu memasarkan produk melalui sosial media dapat membantu meningkatkan pendapatan pelaku UMKM sasaran di masa pandemi covid-19 dan juga tidak lupa menerapkan protokol kesehatan pada saat bekerja.

Program pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar telah terealisasi 100%. Diharapkan kesadaran dan kepedulian masyarakat Desa Kesiman terutama terhadap UMKM agar bisa lebih memanfaatkan sosial media untuk mempromosikan produk yang dibuat agar bisa mempertahankan pendapatan UMKM sendiri dan lebih mengerti dalam memahami protokol kesehatan di masa pandemi dalam melaksanakan kegiatan apapun. Berbagai kegiatan yang dilaksanakan dimana mahasiswa hanya bertindak sebagai motivator yang membantu memecahkan masalah yang ada, sehingga diharapkan partisipasi dan sukarela masyarakat dalam setiap program kerja Pengabdian Masyarakat dapat lebih tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- LPPM. 2021. *Buku Panduan Pengabdian Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar*, Denpasar: LPPM Unmas Denpasar. Peduli Bencana Covid-19 Periode III Tahun 2021
- Supriyati, S., Hudiwinarsih, G., & Muazaroh, M. (2020). Pendampingan Pembukuan Sederhana Bagi Usaha Kerajinan Enceng Gondok dan UMKM Pemula di Surabaya. *Jurnal Pengabdian Masyarakat J-Dinamika*, 5(2), 158-163.
- Mustaniroh, S. A. (2015). Strengthening Technology, Performance And Competitiveness Of Apple Carang Mas “Arum Sari” In Batu City. *Journal of Innovation and Applied Technology*, 1(1), 60-66.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *BRAND Jurnal Ilmiah Manajemen Pemasaran*, 2(1), 147-153.
- Yamali, F. R., & Putri, R. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Ekonomi Indonesia. *Ekonomis: Journal of Economics and Business*, 4(2), 384-388.