

PEMBERDAYAAN UMKM BALIRA PADA MASA PANDEMI COVID-19

Ni Nyoman Ayu Suryandari¹⁾, Dewa Made Wedagama²⁾, Made Devi Suryanti³⁾

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

²⁾ Fakultas Kedokteran Gigi Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: a.suryandari@ymail.com

ABSTRAK

Pandemi covid 19 yang terjadi di Indonesia telah berlangsung selama 1 tahun. Dampak yang di akibatkan dari masa pandemi bukan saja tentang kesehatan tetapi terdapat bidang lain yang terkena imbasnya seperti sosial, ekonomi, dan politik. Yang paling dirasakan oleh masyarakat di seluruh Indonesia yaitu turunnya aktivitas perekonomian apalagi oleh masyarakat menengah ke bawah. Banyak masyarakat yang telah mempunyai pekerjaan tetapi terkenan dampak PHK maupun diberhentikan sementara sampai pandemic covid 19 membaik. Berdasarkan observasi UMKM Balira mengalami penurunan pesanan dan omzet penjualan. Maka solusi yang tepat untuk mencari jalan keluar dari permasalahan UMKM kerajinan tangan ini yaitu memanfaatkan digital marketing dengan media social marketing seperti Facebook, Instagram, Shopee, dan Tokopedia untuk sarana promosi dan memasarkan barang. Mitra juga belum memiliki sistem pembukuan keuangan yang baik karena kurangnya pengetahuan dari pemilik usaha maka dari itu dilakukan pelatihan dan pengenalan tentang bagaimana cara pembuatan pembukuan sederhana dengan memanfaatkan aplikasi android buku kas yang dapat diterapkan oleh pemilik usaha UMKM. Selain itu agar memudahkan konsumen mengetahui barang yang di produksi UMKM ini maka perlu dibuatkan katalog produk kerajinan tangan.

Kata Kunci: UMKM, Covid-19, *Digital Marketing*

ANALISIS SITUASI

UMKM memberikan manfaat besar bagi perekonomian, salah satunya karena mampu membuka lapangan pekerjaan. Namun ada banyak sekali kelemahan-kelemahan yang dimiliki oleh UMKM diantaranya adalah minim infrastruktur (Sedyastuti, 2018). Berbeda dengan Damuri, dkk (2020) menyatakan bahwa keterbatasan yang dihadapi UMKM bukan hanya dijumpai saat masa pandemic namun juga saat situasi normal, diantaranya adalah keterbatasan akses keuangan, bahan baku, tenaga kerja dan pasar. Salah satu UMKM yang ada di Bali adalah UMKM Balira. UMKM Perumahan Lokaserana Asri Siangan merupakan daerah yang terletak di Banjar Lokaserana Desa Siangan Kecamatan Gianyar. Dimana masyarakat sekitar yang tinggal kebanyakan pendatang dan bukan asli warga Desa Siangan. Tidak dipungkiri dengan terjadinya pandemic covid 19 yang melanda Indonesia bahkan dunia mengakibatkan berdampaknya kehidupan perekonomian masyarakat di perumahan Lokaserana Asri

karena seperti yang telah diketahui pandemi Covid-19 bukan hanya berbicara tentang penyakit melainkan masalah yang ditimbulkan kompleks dalam masyarakat, baik itu kehidupan sosial, ekonomi maupun politik. Dari hasil wawancara dengan pemilik usaha UMKM Balira yang bernama Ibu Ayu, menyatakan bahwa UMKM Balira bergerak di bidang kerajinan tangan yang memproduksi barang dekorasi rumah dan telah berdiri sejak tahun 2012. Ibu Ayu menjelaskan perbedaan sebelum dan sesudah pandemi sangat terasa perbedaannya. Setelah pandemi pesanan yang diterima menurun drastis contoh nyata dapat dilihat dari para karyawan yang biasanya sangat sibuk setiap harinya karna pesanan yang menumpuk saat ini karyawan bekerja lebih santai. Salah satu penyebab penurunan pesanan yang diterima juga dikarenakan pemilik usaha hanya memasarkan produknya melalui Whatsapps saja atau e-mail kepada mitranya di luar negeri dengan menunjukkan model terbaru. Pemilik usaha sedang berusaha untuk bertahan di tengah pandemic covid 19 ini.

PERUMUSAN MASALAH

Permasalahan yang dialami mitra adalah menurunnya omzet penjualan selain itu kurang optimal dalam memanfaatkan media digital sebagai tempat untuk mempromosikan produk dan masih menggunakan pencatatan keuangan secara manual.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dampak dari adanya pandemi covid-19 mempengaruhi kinerja Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) dikarenakan adanya keterbatasan aktivitas yang dihimabau dari pemerintah. Ini mengakibatkan berkurangnya omzet penjualan dari pelaku UMKM maka dari itu solusi yang diberikan kepada UMKM Balira adalah sebagai berikut.

1. Penyuluhan dan pelatihan memasarkan produk melalui *digital marketing* dengan memanfaatkan *social media marketing* seperti Facebook, Instagram, Shopee, dan Tokopedia. Strategi pemasaran adalah hal yg sangat krusial bagi perusahaan pada mana taktik pemasaran adalah suatu cara mencapai tujuan berdasarkan sebuah perusahaan, karna potensi buat menjual proposisi terbatas dalam jumlah orang yg mengetahui hal tersebut. Sehingga pada menjalankan bisnis mini khususnya dibutuhkan adanya pengembangan melalui taktik pemasarannya (Naingolan dan Utnasari,2020). Dengan digunakannya pemasaran melalui *digital marketing* diharapkan dapat menarik perhatian masyarakat agar dapat meningkatkan omzet penjualan UMKM kerajinan tangan dari promosi melalui social media seperti Facebook dan Instagram serta memasarkan produk melalui e-commerce seperti Shopee dan Tokopedia.
2. Pengenalan dan melatih cara pembuatan pembukuan sederhana dengan memanfaatkan aplikasi android Buku Kas sehingga UMKM dapat mengelola

keuangannya dengan baik. Dengan adanya pengenalan dan penerapan cara pembuatan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi android Buku Kas dapat membantu UMKM Balira dalam mengelola keuangannya. Penggunaan aplikasi android Buku Kas dapat memudahkan UMKM Balira dalam mencatat hasil penjualan dan pemasukan serta pengeluaran hutang/piutang secara digital. Jadi UMKM tidak perlu repot-repot mencatat setiap transaksi pada buku kas karena dengan aplikasi Buku Kas ini UMKM bisa melakukan pembukuan secara praktis.

3. Pembuatan katalog produk kerajinan tangan yang di produksi oleh UMKM. Pembuatan katalog dapat membantu pemilik UMKM memasarkan produknya dan mempermudah konsumen untuk mencari atau memilih barang yang diperlukan.

METODE PELAKSANAAN

Tahap-tahap yang dilakukan dalam melaksanakan pengabdian masyarakat pemberdayaan UMKM Balira pada masa pandemi covid-19 di Perumahan Lokaserana Asri Siangan adalah sebagai berikut.

1. Tahap observasi
Pada tahap ini dilakukannya observasi kepada pemilik UMKM Balira untuk mengetahui informasi mengenai masalah yang dihadapi oleh pemilik usaha dengan menggunakan metode pendekatan wawancara secara langsung
2. Tahap Persiapan
Pada tahapan ini digunakan untuk mempersiapkan jadwal kegiatan, materi penyuluhan mengenai pentingnya pemasaran melalui *digital marketing*.
3. Melaksanakan pre test untuk mengetahui pemahaman dan kondisi awal dari mitra pengabdian agar dapat dibandingkan dengan kondisi setelah dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat.
4. Tahap Pelaksanaan
Melaksanakan kegiatan yang telah di jadwalkan dengan metode penyuluhan dan pendampingan memasarkan produk melalui digital marketing, pencatatan pembukuan sederhana melalui aplikasi buku kas, dan pembuatan katalog produk kerajinan tangan yang diproduksi oleh UMKM Balira.
5. Melaksanakan post test untuk melihat peningkatan-peningkatan yang terjadi pada mitra dengan adanya pengabdian masyarakat ini dan melihat sejauh mana keberhasilan dari program pengabdian masyarakat.

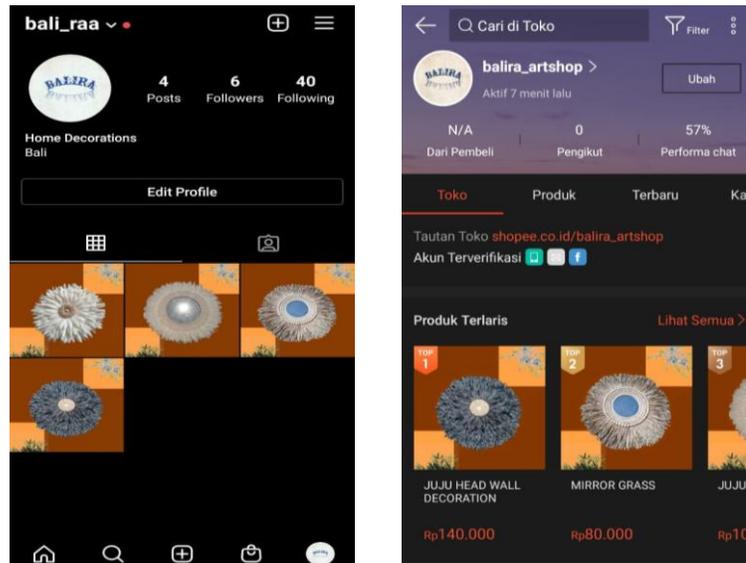
HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pengabdian masyarakat telah dilaksanakan sesuai dengan program kerja yang ditetapkan dan dapat dilihat adanya peningkatan-peningkatan yang dialami mitra dengan membandingkan antara hasil pre test dan post test.

1. Penyuluhan dan pendampingan digital marketing. Tim membantu mitra dalam pembuatan akun Instagram dan akun shopee sehingga mitra mampu memperluas strategi pemasarannya bukan hanya melalui media offline.



Gambar 1. Pelaksanaan penyuluhan dan pelatihan pemasaran melalui *digital marketing*



Gambar 2. Akun Instagram dan Shopee UMKM Balira

2. Penyuluhan dan pendampingan pembuatan pembukuan sederhana. Dengan dilakukannya penyuluhan ini maka mitra dapat mengelola keuangan dengan lebih efisien dan praktis hanya menggunakan aplikasi Buku Kas. Aplikasi Buku Kas cukup dengan mendownload aplikasi dan praktis hanya dengan menggunakan

handphone mitra. Dengan memiliki pencatatan sederhana ini diharapkan mitra mengetahui kondisi usahanya dengan lebih baik untuk menetapkan rencana-rencana strategis kedepannya.



Gambar 4. Pelaksanaan pelatihan pembuatan pembukuan sederhana melalui Buku Kas

3. Penyuluhan dan pendampingan pembuatan katalog produk. Katalog produk menjadi bagian penting dalam dunia usaha karena akan mempermudah mitra dan konsumen dalam melihat variasi-variasi produk yang dimiliki oleh mitra. Dengan dilengkapi dengan nama produk, kode produk, spesifikasi produk bahkan harga jual maka akan mempermudah mitra memberikan standar produk dan harga. Pembuatan katalog produk ini juga memerlukan Teknik fotografi yang baik agar mampu menghasilkan foto yang menarik dan memperlihatkan dengan jelas produk dalam katalog tersebut.



Gambar 5. Pelaksanaan saat pembuatan katalog produk

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan pengabdian masyarakat pemberdayaan UMKM Balira pada masa pandemi covid-19 di Perumahan Lokaserana Asri Siangan telah dilaksanakan dan mendapatkan hasil dan respon yang baik dari mitra. Berjalan lancarnya program ini tidak lepas dari faktor pendukung dari mitra UMKM yang tengah mengalami penurunan omzet penjualan dan mengupayakan agar usahanya tetap berjalan dan bertahan di tengah pandemi covid 19. Diharapkan untuk pemilik UMKM dapat melanjutkan promosi melalui digital marketing dan pengelolaan keuangan melalui aplikasi dapat mengatasi permasalahan keuangan agar dapat mengetahui perkembangan usaha dalam pendapatan laba atau rugi.

DAFTAR PUSTAKA

- Damuri, Y. R., Aswicahyono, H., Hirawan, F., Setiati, I., & Simanjuntak, I. (2020). Langkah Pemberdayaan UMKM Dalam Menghadapi Covid-19. CSIS Policy Paper. Jakarta: CSIS Indonesia.
- Digital, Media. 2020. *Buku kas, Solusi Pembukuan Keuangan Digital UMKM*. Diakses tanggal 28 Februari 2021 dari <https://ekonomi.bisnis.com/read/20200511/9/1238739/bukukas-solusi-pembukuan-keuangan-digital-umkm>
- Kurniawan. 2020. *Digital Marketing: Upaya jitu promosi bisnis*. Diakses pada 28 Februari 2021 dari <https://www.niagahoster.co.id/blog/belajar-digital-marketing/>
- LPPM. 2021. *Buku Panduan Pengabdian Masyarakat 2021 Universitas Mahasaraswati Denpasar*. Denpasar
- Sedyastuti, K. (2018). Analisis Pemberdayaan UMKM dan Peningkatan Daya Saing Dalam Kancah Pasar Global. INOBIS: Jurnal Inovasi Bisnis dan Manajemen Indonesia, 2 (1), 117-127.