

STRATEGI PEMASARAN UMKM DIMASA PANDEMI COVID-19 DI BANJAR TATIPI KAJA

Ni Luh Gede Meilantari¹⁾, Anak Agung Ayu Winda Swari²⁾, I Made Legawa³⁾

^{1,2)}Fakultas Bahasa Asing Universitas Mahasaraswati Denpasar, ³⁾Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: meilantari@unmas.ac.id

ABSTRAK

Lokasi pelaksanaan program Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar ini bertempat di Banjar Tatiapi Kaja, Desa Pejeng Kawan, Kecamatan Tampaksiring, Kabupaten Gianyar. Berbagai Negara mengalami ketidakstabilan sektor ekonomi akibat krisis yang ditimbulkan oleh pandemi COVID-19, tak terkecuali Indonesia. Tercatat pada kuartal II tahun 2020 pertumbuhan ekonomi melambat dan berkontraksi hingga minus 5,32 % secara tahunan. Kontraksi terdapat dalam sektor konsumsi rumah tangga. Melihat hal tersebut, pengabdian kepada masyarakat Universitas Mahasaraswati melakukan kegiatan pengabdian yang akan berusaha membantu mereka memasarkan produknya lewat sosial media dengan cara pembuatan akun instagram agar produk-produk yang dijual bisa dilihat oleh lebih banyak orang sehingga kemungkinan untuk produknya laku banyak itu lebih besar. Pada kegiatan ini terdapat kendala yaitu terbenturnya kegiatan lain antara pemilik UMKM dengan mahasiswa pelaksana yang membuat pertemuan menjadi lebih sedikit. Namun selain kendala tersebut, ada faktor pendukung atas lancarnya jalan kegiatan yaitu semangat dan keyakinan dari pemilik UMKM sendiri untuk keberhasilan program kerja yang sudah ditawarkan saat masa pendekatan.

Kata Kunci: Media, PMPBC, Pemasaran, Sosial

ANALISIS SITUASI

Pengabdian masyarakat merupakan salah satu program wajib di Unmas Denpasar yang bertujuan agar mahasiswa mendapatkan pengalaman langsung dalam mengaplikasikan dan mengintegrasikan ilmu pengetahuan yang dikuasai untuk memecahkan permasalahan di masyarakat. Idealnya, pengabdian masyarakat dilakukan secara konvensional, dimana mahasiswa bersentuhan langsung dengan masyarakat yang menjadi khayalak sarannya. Akan tetapi, melihat perkembangan situasi dan keadaan saat ini yang masih kurang memungkinkan untuk melakukan aktivitas-aktivitas fisik semacam itu, maka pelaksanaan pengabdian masyarakat perlu dirubah polanya menjadi Pengabdian kepada Masyarakat Peduli Bencana COVID-19 (PMPBC). Perubahan pola ini secara langsung telah mengadopsi pendidikan era RI 4.0 sekaligus sebagai bentuk nyata memerangi pandemi COVID-19, yang mana dalam pelaksanaannya pengabdian masyarakat dilakukan secara mandiri/individu dan aktivitas yang dilakukan sepenuhnya melalui daring/*online*.

Lokasi pelaksanaan program PMPBC ini bertempat di Banjar Tatiapi Kaja, Desa Pejeng Kawan, Kecamatan Tampaksiring, Kabupaten Gianyar. Berbagai Negara mengalami ketidakstabilan sektor ekonomi akibat krisis yang ditimbulkan oleh

pandemi COVID-19, tak terkecuali Indonesia. Tercatat pada kuartal II tahun 2020 pertumbuhan ekonomi melambat dan berkontraksi hingga minus 5,32 persen secara tahunan. Kontraksi terdalam dialami sektor konsumsi rumah tangga.

Untuk mengetahui dampak pandemi COVID-19 terhadap ekonomi rumah tangga, Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) melalui Pusat Penelitian Ekonomi telah melakukan survey online pada rentang 10-31 Juli 2020 lalu yang hasilnya akan disampaikan pada Rabu, 19 Agustus 2020 melalui *Zoom Meeting* mulai pukul 10.00 WIB Jakarta, 19 Agustus 2020.

Ketidakstabilan kondisi perekonomian akibat pandemi COVID-19 semakin dirasakan dalam kehidupan masyarakat Indonesia, khususnya rumah tangga. Kepala Pusat Penelitian Ekonomi LIPI, Agus Eko Nugroho menyatakan bahwa konsumsi rumah tangga, sebagai penopang utama perekonomian melambat secara signifikan, dimana pada akhirnya mempengaruhi kinerja industry dan Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah.

Dengan keadaan yang terus berlanjut seperti ini selama beberapa bulan belakangan ini banyak pengusaha UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang gulung tikar karena sepi pembeli. Rata-rata pengusaha UMKM yang mengalami kebangkrutan adalah mereka yang tidak bergabung dengan kurir online seperti *gofood* dan *grabfood*. Dan pengusaha UMKM yang sampai sekarang bisa bertahan ditengah pandemi COVID-19 seperti ini adalah mereka yang menjual kebutuhan pokok seperti sembako, sayuran, dan rumah makan yang harganya menengah kebawah. UMKM kurang memiliki ketahanan dan fleksibilitas dalam menghadapi Pandemi ini dikarenakan beberapa hal seperti tingkat digitalisasi yang masih rendah, kesulitan dalam mengakses teknologi dan kurangnya pemahaman tentang strategi bertahan dalam bisnis (Hardilawati, 2020).

Sektor UMKM yang paling terdampak yakni makanan dan minuman. Kementerian Koperasi dan UMKM mengatakan bahwa koperasi yang bergerak pada bidang jasa dan produksi juga paling terdampak pada pandemi COVID-19. Para pengusaha UMKM merasakan turunnya penjualan, kekurangan modal, dan terhambatnya distribusi.

Tak dapat dipungkiri, perlahan semua sudah beralih kearah digital, sehingga interaksi antara manusia dan teknologi sudah tidak terelakkan lagi. Semua pemenuhan kebutuhan sudah tersedia secara digital, mulai dari jual beli, jasa hingga transaksi pembayaran. Pemanfaatan teknologi merupakan dasar dari masing-masing revolusi industri. Dampak era revolusi industri 4.0 adalah teknologi digital yang digunakan memungkinkan terjadinya interkoneksi antara mesin fisik dengan sistem produksi. Teknologi menjadi unsur utama terhadap pengembangan industri konvensional menuju industri digital sehingga mampu mentransfer data tanpa bantuan manusia serta dengan adanya big data agar mampu membantu dalam menentukan arah dalam bisnis.

PERUMUSAN MASALAH

Mengacu pada analisis situasi dimana dengan keadaan yang terus berlanjut seperti ini selama beberapa bulan belakangan ini banyak pengusaha UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) yang gulung tikar karena sepi pembeli. Dan kebetulan sasaran yang dipilih juga mempunyai masalah yang sama yaitu sepi pembeli dan produknya yang laku juga tidak begitu banyak. Jadi dalam kegiatan ini akan berusaha membantu mereka memasarkan produknya lewat sosial media dengan cara pembuatan akun instagram agar produk-produk yang dijual bisa dilihat oleh lebih banyak orang sehingga kemungkinan untuk produknya laku banyak itu lebih besar.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Solusi yang diberikan untuk permasalahan yang dihadapi oleh mitra adalah:

1. Bekerjasama dengan pemilik UMKM untuk membuat akun instagram yang digunakan untuk menyebarluaskan promosi produk.
2. Mengajak pemilik UMKM untuk membuat stiker yang bisa ditempelkan saat pengemasan produk.
3. Mengajak pemilik UMKM menentukan bentuk pengemasan produk agar terlihat rapi dan lebih tertata, dan tentunya mengajak pemilik UMKM untuk berhenti mengemas produk menggunakan kantong plastik.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode pelaksanaan untuk program kerja yang dibuat adalah sebagai berikut:

1. Langkah-Langkah Pelaksanaan
 - a) Menyiapkan hal yang diperlukan untuk mendukung berjalannya program kerja, seperti: *Gadget/laptop*, aplikasi canva, aplikasi instagram, amplop coklat besar yang akan digunakan untuk membungkus produk.
 - b) Tahap selanjutnya yaitu langkah-langkah pembuatan instagram, design stiker, dan bentuk pengemasan produk menggunakan amplop coklat besar yang sudah disediakan.
2. Metode Pelaksanaan

Adapun metode pelaksanaan yang digunakan dalam program kerja ini adalah dengan cara langsung terjun ke lapangan yaitu rumah mitra di Banjar Tatiapi Kaja, Desa Pejeng Kawan dan mengajak pemilik UMKM untuk ikut berpartisipasi dalam kegiatan ini dengan dibantu untuk pembuatan akun instagram, design stiker, dan pengemasan produk menggunakan amplop coklat besar agar bisa berhenti menggunakan kantong plastik.
3. Partisipasi pemilik UMKM

Partisipasi pemilik UMKM sangat antusias dengan adanya kegiatan ini dan juga menerima dengan sangat baik atas dilakukannya kegiatan ini dengan program kerja yang sudah ditawarkan. Pemilik UMKM sangat berharap agar program kerja yang sudah ditawarkan bisa berhasil sehingga pemilik UMKM dapat sangat terbantu dalam pemasaran produk di sosial media. Dengan begitu pemilik UMKM

akan merasa bahwa kendala yang dialami selama masa pandemi bisa terselesaikan dengan adanya kegiatan PMPBC ini.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam kegiatan ini saya mengangkat program kerja yang sekiranya dapat membantu mitra untuk UMKM yang dimiliki, yaitu sebagai berikut:

1. Pembuatan akun instagram

Pembuatan akun instagram ini akan digunakan untuk memposting foto-foto produk yang dijual sehingga jangkauan orang yang dapat melihatnya juga lebih luas daripada sebelumnya. Penggunaan akun instagram akan membantu agar produk yang bisa terjual menjadi lebih banyak. Transaksi perdagangan drastis elektronik meningkat selama pandemi COVID-19. Produk yang penjualannya mengalami peningkatan, antara lain produk kesehatan meningkat 90%, produk penunjang hobi naik 70%, makanan pokok naik 350% dan makanan herbal naik 200% (Fadila, 2020).

2. Pembuatan stiker

Pembuatan stiker ini berguna untuk ditempelkan pada kemasan produk yang akan diberikan kepada pelanggan dan berisikan nama akun instagram karena akan berguna juga untuk orang-orang yang belum mengetahui instagram dari pemilik UMKM ini agar bisa melihat produk-produk lain yang dijual.



Gambar 1. Kegiatan pengemasan produk oleh mahasiswa kepada pengusaha UMKM untuk mendukung program Go Green.

3. Pengemasan produk

Untuk pengemasan produk, sebelumnya pemilik UMKM mengemas produk menggunakan kantong plastik, namun untuk mendukung gerakan *Go Green* maka disarankan agar pemilik UMKM mengganti pengemas produk menggunakan amplop coklat besar yang sudah difasilitasi. Selain mengurangi sampah plastik, penggunaan amplop coklat besar juga membuat tampilan pengemasan menjadi lebih rapi dari sebelumnya. Pengemasan produk juga bisa menggunakan plastik pembungkus dengan bahan yang ramah lingkungan yaitu plastik berbahan dasar singkong atau rumput laut yang mudah didapatkan (Hartono, 2021).



Gambar 2. Kegiatan pembuatan design stiker oleh mahasiswa kepada pengusaha UMKM.



Gambar 3. Salah satu desain stiker yang dibuat oleh mahasiswa untuk membantu pengusaha UMKM.

Untuk keberhasilan kegiatan ini, semua program kerjanya berjalan dengan lancar dan berhasil. Sudah banyak orang yang mengatuhui akun instagram dari UMKM ini karena banyak yang mempromosikan juga. Untuk pengemasan produk dan stiker juga mendapat tanggapan positif dari para pembeli. Keberhasilan ini bisa terjadi karena faktor pendukung dari dalam yaitu semangat dan keyakinan dari pemilik UMKM sendiri sehingga semua bisa berjalan lancar. Untuk faktor penghambatnya sampai saat ini tidak ada. Hanya saja agak sedikit susah mengatur jadwal untuk bertemu karena dari pemilik UMKM dan dari pihak mahasiswa mempunyai kesibukkan yang terkadang berbenturan.

Realisasi dari kegiatan ini adalah pada masa pendekatan harus meyakinkan pemilik UMKM bahwa akan dibantu untuk menyelesaikan masalah yang sedang dihadapi yaitu sepiunya pembeli dengan menawarkan program kerja yang sudah dibuat. Dan setelah dijelaskan akhirnya pemilik UMKM setuju dan mau berpartisipasi pada kegiatan ini. Seiring berjalannya waktu, sedikit demi sedikit program kerja yang sudah direncanakan bisa terealisasi dengan lancar.

Partisipasi dari pemilik UMKM sendiri sangat baik dan juga sangat antusias dengan adanya kegiatan ini, walaupun awalnya sempat tidak yakin dengan keberhasilan program kerja yang ditawarkan, akan tetapi setelah dijelaskan lebih mendetail akhirnya pemilik UMKM sangat berharap program kerja ini bisa berhasil dan dapat membantu usahanya. Pelaksanaan kegiatan ini dilakukan setiap minggu di hari Sabtu. Pemantauan terlaksananya kegiatan juga dipantau secara langsung oleh mahasiswa pelaksana, agar bisa melihat dan membantu pembuatan akun instagram dan design stiker. Selanjutnya, diberikan kesempatan membantu pembuatan salah satu makanan yang dijual oleh UMKM ini yaitu *Dessert Box*.



Gambar 4. Kegiatan penyerahan cinderamata oleh mahasiswa kepada pengusaha UMKM.

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengabdian kepada masyarakat adalah salah satu bentuk pengabdian dari mahasiswa untuk masyarakat. Kegiatan ini dilakukan sejak tanggal 3 Maret 2021 sampai tanggal 13 April 2021 dan masa pelaksanaannya selama 42 hari. Kegiatan ini dilaksanakan di Banjar Tatiapi Kaja yang terletak di Desa Pejeng Kawan, Kecamatan Tampaksiring, Kabupaten Gianyar, Provinsi Bali.

Program kerja yang dijalankan merupakan program kerja yang sudah disusun dan direncanakan terlebih dahulu. Pada kegiatan ini terdapat kendala yaitu terbenturnya kegiatan lain antara pemilik UMKM dengan mahasiswa pelaksana yang membuat pertemuan menjadi lebih sedikit. Namun selain kendala tersebut, ada faktor pendukung atas lancarnya jalan kegiatan yaitu semangat dan keyakinan dari pemilik UMKM sendiri untuk keberhasilan program kerja yang sudah ditawarkan saat masa pendekatan.

Adapun saran kepada berbagai pihak yang sekiranya dapat berguna demi peningkatan mutu dan kualitas, antara lain sebagai berikut:

- 1) Kepada pemilik UMKM
 - Kepada pemilik UMKM dapat menjaga dan selalu mematuhi protokol kesehatan, menggunakan masker, dan menggunakan hand sanitizer setelah memegang uang dari pembeli.
 - Diharapkan pemilik UMKM melanjutkan program kerja yang telah dilaksanakan oleh mahasiswa pengabdian kepada masyarakat.
- 2) Kepada mahasiswa pengabdian kepada masyarakat periode berikutnya
 - Hendaknya mampu menyiapkan diri dari segi spiritual/mental, dari segi fisik, dan mampu bersosialisasi serta menyesuaikan diri kepada masyarakat.
 - Hendaknya menanamkan sikap mandiri, rendah hati, bertanggung jawab, sikap kebersamaan dan kekeluargaan, saling menghormati dan menghargai.

- Hendaknya mahasiswa menyadari bahwasannya segala perilaku, tindakan, serta penampilan akan dijadikan contoh dan dipantau oleh masyarakat.
 - Hendaknya menjaga nama baik Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- 3) Kepada pihak Universitas
- Hendaknya pihak LPPM memberikan informasi jelas kepada semua pihak agar tidak terjadi kesalahan komunikasi dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat.
 - Pada saat pembekalan pengabdian kepada masyarakat, hendaknya pihak LPPM bisa menambahkan pelatihan-pelatihan yang mempunyai sifat pemberdayaan terhadap masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

- Fadila, Rani Umami. (2020). 1.785 Koperasi dan 163.713 UMKM Terdampak Pandemi Covid-19. Diakses 22 April 2021, dari <https://www.pikiran-rakyat.com/ekonomi/pr-01379615/1785-koperasi-dan-163713-umkm-terdampak-pandemi-covid-19>
- Hardilawati, Wan Laura. (2020). Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomi*, 10 (1), 90-98.
- Hartono., Maulina, Anita., Novindari., Sukirno., Sholeh Muhammad. (2021). Green Bussiness UMKM di Kota Depok. *Jurnal Komunitas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 3 (2), 83-89.
- LIPI. (2020). Survei Dampak Pandemi COVID-19 terhadap Ekonomi Rumah Tangga Indonesia. Diakses 22 April 2021, dari <http://lipi.go.id/siaranpress/survei-dampak-pandemi-covid-19-terhadap-ekonomi-rumah-tangga-indonesia/22123>
- LPPM Unmas. (2021). Buku Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat. Denpasar: Universitas Mahasaraswati Denpasar.