

PENGEDUKASIAN PENGELOLAAN DAN STRATEGI PENINGKATAN PENJUALAN UMKM CAMILAN DUA PUTRA DI TENGAH PANDEMI COVID 19

**Ni Putu Arik Natasya Dewantari¹⁾ Putu Wenny Saitri²⁾, I Gusti Ayu Asri
Pramesti³⁾**

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: wenny.saitri@gmail.com

ABSTRAK

Pandemi *Covid-19* menjadi permasalahan yang sedang dihadapi oleh semua orang. Salah satu dampak yang parah terjadi pada sektor ekonomi. Usaha rumahan (UMKM) menjadi salah satu media perputaran ekonomi yang bisa dilakukan oleh siapa saja. Tanya harus memiliki latar belakang tertentu. Salah satu UMKM yang terdampak adalah UMKM Camilan Dua Putra. UMKM Camilan Dua Putra adalah salah satu UMKM yang ada di Kota Denpasar. UMKM Camilan Dua Putra menjual berbagai produk olahan camilan mulai dari camilan berbahan dasar kulit ikan hingga camilan yang biasanya sudah banyak beredar di pasaran. UMKM Camilan Dua Putra ini, pedagang dan pembeli bisa saling tawar menawar untuk mendapat kesepakatan harga yang menguntungkan bagi kedua belah pihak. Permasalahan yang ditemui dari hasil observasi dan wawancara yaitu penurunan omset penjualan selama pandemi, jumlah pesaing yang semakin meningkat serta harga bahan pokok yang tidak stabil. Adapun metode kegiatan yang dilakukan untuk meningkatkan omset penjualan yaitu melalui penyuluhan tentang bagaimana cara memanfaatkan teknologi IT untuk media promosi, mencari mitra bisnis yang lebih besar seperti warung grosir dan penyuluhan tentang bagaimana cara melakukan inovasi produk, menjaga loyalitas pelanggan serta melakukan pembukuan. Hasil yang diperoleh dari kegiatan Pengabdian masyarakat ini adalah peningkatan omset penjualan, memiliki mitra bisnis yang bisa membeli dengan jumlah banyak, memiliki desain merk yang baru, serta mengetahui cara melakukan pembukuan atau pembuatan laporan keuangan.

Kata kunci: UMKM Camilan Dua Putra, Penyuluhan, Peningkatan omset, *covid 19*

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 dimasyarakat. Idealnya, Pengabdian masyarakat dilakukan secara konvensional, dimana mahasiswa bersentuhan langsung dengan masyarakat yang menjadi khalayak 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 masyarakat Peduli Bencana Covid-19.

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 modus daring.

Di dalam sebuah desa terdapat satu UMKM yang terletak di Banjar Dukuh Sari, UMKM ini bergerak di bidang makanan khususnya menawarkan aneka camilan seperti kerupuk rambak sapi, rambak ikan, dan aneka camilan lainnya. Pada saat sebelum covid 19 usaha UMKM ini sangat digemari oleh masyarakat, baik masyarakat didalam maupun di luar Banjar Dukuh Sari, pemilik UMKM mengakui bahwa beliau sangat kewalahan terhadap pesanan tersebut hingga menyebabkan kekurangan waktu untuk istirahat, ditambah bahan utama dari camilan yang juga sangat mudah untuk dicari banyak supplier yang menawarkan kerja sama dengan UMKM ini, serta tidak lupa persaingan yang masih sangat sedikit. Namun semua itu berubah sejak covid 19 datang.

Permasalahan yang terjadi yaitu adanya penurunan omset yang signifikan sehingga membuat UMKM menjerit, akibat banyaknya pegawai yang di PHK mereka banting stir melakukan kegiatan perdagangan yang mengakibatkan tingginya angka pesaing, serta harga bahan pokok yang tinggi akibat dari covid 19 serta cuaca yang tidak bersahabat juga mengakibatkan UMKM ini sulit bertahan. Maka dari itu perlu adanya pengedukasian dan strategi menggerakkan energy UMKM di tangan pandemi covid 19.

Melihat kondisi tersebut, Pengabdian Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar hadir membawa misi untuk membantu pemilik UMKM kerupuk rambak yang berada di Banjar Dukuh Sari agar bisa bangkit kembali dan menyelamatkan bisnisnya.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan observasi yang dilakukan, terdapat beberapa masalah yang ditemukan untuk diangkat menjadi sebuah program yaitu:

1. Terjadinya penurunan omset penjualan
2. Terdapat persaingan produk sejenis yang semakin meningkat
3. Harga bahan pokok yang tidak stabil
4. Kurangnya pengetahuan tentang cara membuat laporan keuangan.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan rumusan masalah diatas, dari hasil observasi dan wawancara, adapun solusi yang dapat diberikan, dituangkan kedalam program kerja yaitu:

1. Membantu melakukan promosi dengan pemanfaat teknologi serta membantu mencari mitra bisnis yang lebih besar seperti warung atau grosir yang bisa membeli dalam jumlah yang banyak
2. Membantu memberikan edukasi tentang bagaimana cara menjaga loyalitas pelanggan agar pelanggan tidak berpindah kepada pedagang pesaing
3. Membantu melakukan inovasi produk baik dari pengemasan maupun citra produk

4. Membantu melakukan pembukuan atau memberikan edukasi tentang laporan keuangan agar keuangan UMKM lebih tertata dengan mudah bisa melakukan perputaran modal pada saat harga bahan pokok sedang tidak stabil

METODE PELAKSAAN

Metode pendekatan yang digunakan untuk menyelesaikan persoalan sasaran ini, sesuai dengan permasalahan yang dihadapi pada masa pandemi *covid 19* maka dari pada itu perlu dilakukan beberapa kegiatan bersama dengan UMKM tersebut dengan menggunakan beberapa metode yaitu:

1. Metode Penyuluhan
 - a. Memperkenalkan dan membantu proses pembuatan alat promosi di media sosial baik melalui instagram, tiktok maupun facebook
 - b. Memberikan edukasi tentang pembukuan atau pembuatan laporan keuangan
2. Metode Sosialisasi
 - a. Menyarankan penjualan produk ke grosir-grosir terdekat
 - b. Memberikan saran agar pelanggan yang sudah sering membeli produk agar mendapatkan diskon atau mendapatkan tambahan produk yang bertujuan untuk menumbuhkan rasa loyalitas pelanggan
 - c. Mencoba untuk mengenal produk dari UMKM tersebut lebih dalam agar bisa melakukan inovasi yang pastinya dibarengi dengan pendapat dari pemilik UMKM agar tidak terjadi kesalahpahaman

Adapun langkah – langkah dalam merealisasikan program kerja ini adalah:

1. Melakukan observasi langsung ketempat UMKM untuk menemukan permasalahan yang sedang dihadapi
2. Penyusunan program kerja sesuai dengan masalah yang dihadapi oleh UMKM tersebut
3. Memberitahukan program kerja yang kita buat agar pihak UMKM ini bisa mendapatkan sedikit bayangan tentang apa yang akan kita lakukan terhadap UMKM tersebut
4. Melakukan penerapan program kerja yang sudah kita buat guna membantu dan memberikan solusi terhadap permasalahan yang sedang dialami oleh UMKM tersebut

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Pengedukasian Pengelolaan Dan Strategi Peningkatan Penjualan UMKM Camilan Dua Putra Di Tengah Pandemi Covid 19 telah berhasil dilakukan melalui penyuluhan, pelatihan, dan pendampingan. Adapun hasil pengabdian yang dilakukan adalah sebagai berikut.

1. Membuat alat promosi di media social baik melalui instagram, tiktok maupun facebook

Membuat alat promosi sesuai dengan kemajuan teknologi dan komunikasi akan lebih mengefektifkan waktu dan biaya dalam menginformasikan produk ke masyarakat. Media sosial yang paling digemari oleh masyarakat seperti Instagram dan Facebook serta aplikasi TikTok sangat membantu UMKM untuk meningkatkan konsumen.



Gambar 1. Proses mengambil Gambar untuk diupload ke Facebook dan Instagram

2. Menjual produk ke grosir-grosir terdekat
Langkah kedua adalah membantu UMKM untuk menjual produknya secara grosir ke grosir-grosir terdekat sehingga persediaan akan lebih cepat habis.



Gambar 2. Proses membantu UMKM menjual barang ke toko-toko grosi

3. Melakukan inovasi

Melakukan pengemasan yaitu membantu memberikan inovasi mengenai pengemasan produk. Produk dikemas dengan alat khusus sehingga ketahanan produk menjadi lebih lama dan terjamin.



Gambar 3. Melakukan inovasi dengan mengemas produk dengan lebih rapi.

4. Memberikan edukasi tentang pembukuan atau pembuatan laporan keuangan
Langkah selanjutnya adalah mendeukasi UMKM mengenai laporan keuangan sehingga UMKM dapat mengetahui keadaan keuangan perusahaan dengan baik.



Gambar 4. Melakukan edukasi pencatatan keuangan perusahaan.

Adapun faktor pendukung keberhasilan dalam kegiatan Penedukasian Pengelolaan Dan Strategi Peningkatan Penjualan UMKM Camilan Dua Putra Di Tengah Pandemi Covid 19 adalah adanya kemungkinan perasaan mengalami kerugian yang mana ini sangat berdampak pada kehidupan UMKM dan kehidupan sehari-hari pemilik UMKM, yang mana dalam hal ini UMKM sangat membutuhkan dukungan dan partisipasi dari mahasiswa dan masyarakat sekitar agar bersama-sama bergotong royong membantu UMKM yang berada disekitar yang terkena dampak Covid-19

Dalam pelaksanaannya tidak ditemukan hambatan yang membuat kesulitan untuk menjalankan program kerja ini.

Partisipasi masyarakat dan pihak UMKM dalam kegiatan Penedukasian Pengelolaan Dan Strategi Peningkatan Penjualan UMKM Camilan Dua Putra Di Tengah Pandemi Covid 19 sangat tinggi, terbukti dari tingginya antusiasme seluruh pegawai dan pemilik UMKM memperhatikan saat diberikan edukasi cara melakukan promosi di media sosial, melakukan inovasi produk, pembukuan, menjaga loyalitas pelanggan hingga mencari mitra bisnis yang lebih besar

Partisipasi UMKM atau sasaran dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini, sangat mendukung dalam program kerja yang dibuat, mereka sangat antusias dalam mengikuti program kerja yang telah dianjurkan kepada mereka dan menurut mereka dapat menambah ilmu dan membantu meningkatkan penghasilan dimasa pandemi covid 19 .

KESIMPULAN DAN SARAN

Program pengabdian masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar di UMKM Camilan Dua Putra secara umum terlaksana dengan baik dan lancar. Kesimpulan yang dapat diperoleh dari pelaksanaan program Penedukasian Pengelolaan Dan Strategi Peningkatan Penjualan UMKM Camilan Dua Putra Di Tengah Pandemi Covid 19 dalam tujuannya membantu meningkatkan penghasilan dengan cara melakukan promosi melalui social media serta mencari mitra bisnis yang lebih besar, dan memberikan pemahaman tentang pentingnya menumbuhkan rasa loyalitas pelanggan serta melakukan inovasi produk yang mana juga membantu dalam proses desain sampai ke percetakan, serta besarnya melakukan pencatatan atau pembukuan.

Saran yang dapat diberikan adalah diharapkan agar UMKM Dua Putra yang berada di jalan batas dukuh sari gang gagak nomer 1 setelah kegiatan ini selalu menerapkan program kerja atau solusi yang sudah diberikan, sehingga penghasilan selalu meningkat dan selalu di berikan kesehatan dan rasa aman guna terhindar dari ancaman penyebaran covid 19.

DAFTAR PUSTAKA

LPPM. 2021. *Buku Pedoman Pengabdian kepada Masyarakat Universitas
Mahasaraswati Denpasar.*