

OPTIMALISASI PEREKONOMIAN USAHA TUKANG JAHIT RUMAHAN JERO WASIKI DI TENGAH WABAH COVID-19 DI DESA BATUBULAN

I Nengah Suardhika¹, Putu Kepramareni²

I Luh Ayu Kariyani³

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

Email: ayukariyani13@gmail.com

ABSTRAK

Wabah pandemi covid-19 yang menyerang Indonesia tidak hanya berdampak pada kegiatan keseharian maupun Kesehatan masyarakat, tetapi kegiatan perekonomian juga tidak luput terkena dampaknya. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang dilakukan di Desa Batubulan di dapatkan salah satu UMKM yang bergerak di bidang tukang jahit pakaian mengalami kemunduran penjualan karena adanya covid-19 ini. Kegiatan produksi biasanya didapat dari garmen garmen yang lebih besar dan mendapatkan upah dari jumlah produk yang didapat. Adanya covid-19 membuat beberapa garmen memilih untuk mengurangi produksi atau tutup sementara sehingga membuat perekonomian pemilik usaha tukang jahit pakaian Jero Wasiki menjadi tersendat. Kegiatan yang paling tepat untuk menangani permasalahan ini adalah dengan melakukan kegiatan produksi produk yang sesuai dengan kebutuhan pasar sekarang, yaitu pembuatan masker kain. Kegiatan promosi media digital juga sangat penting dilakukan karena dimasa sekarang orang memilih untuk menggunakan gadgetnya untuk melakukan segala aktifitas, salah satunya belanja. Adanya pandemi ini membuat orang untuk meminimalisir kegiatan di luar rumah sehingga membuka lebar peluang berjualan di media digital. Adanya kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan dan perekonomian usaha tukang jahit baju yang dimiliki Jero Wasiki.

Kata kunci : : promosi, digital, penjualan, UMKM

ANALISIS SITUASI

Diketahui kasus positif COVID-19 di Indonesia pertama kali dideteksi pada Maret. Adanya kasus pandemi ini membuat hampir seluruh sektor perekonomian mengalami penurunan. Banyak perusahaan yang ditutup membuat sebagian karyawannya harus di PHK atau dirumahkan sehingga daya beli masyarakat semakin berkurang karena tidak ada pendapatan yang dimiliki. Tidak hanya perusahaan besar yang terkena dampak covid-19 sektor usaha kecil seperti UMKM juga tidak luput terkena dampak covid-19. Salah satu usaha yang mengalami kemunduran ekonomi karena terkena dampak covid-19 adalah usaha tukang jahit baju rumahan yang dimiliki Jero Wasiki. Kegiatan produksi biasanya

dilakukan saat ada pesanan dari garmen garmen besar dan mendapatkan upah dari kegiatan produksi tersebut. Adanya pandemi ini membuat Sebagian garmen memilih untuk mengurangi kegiatan produksi sehingga usaha tukang jahit rumahan yang dimiliki Jero Wasiki menjadi tersendat.

Upaya yang ingin dilakukan untuk meningkatkan perekonomian dari usaha Jero Wasiki adalah memberikan usulan atau ide produk apa yang sebaiknya dibuat pada saat pandemi ini sehingga usaha tersebut masih bisa tetap produktif. Produk yang disarankan dalam kegiatan kali ini adalah pembuatan masker kain yang sangat dibutuhkan oleh semua orang untung perlindungan melawan covid-19 ini. Tidak hanya berupa usulan saja

melainkan dibantu juga dalam bahan untuk memproduksi produk tersebut. Masker kain yang dibuat menggunakan bahan kain katun premium dan juga diberikan beberapa inovasi yaitu penambahan pouch untuk menaruh masker kain sehingga masker tetap bersih dan tidak tercecer.



Gambar 1. Produk yang dihasilkan

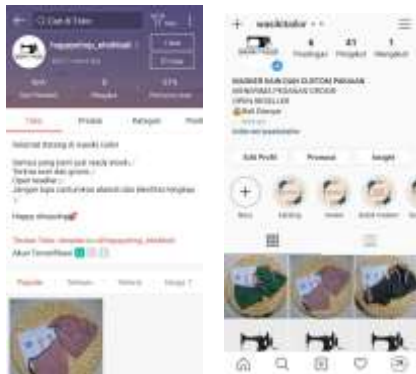
Pemberian usulan produk yang sebaiknya di produksi pada saat pandemi namun tidak diselingi dengan kegiatan promosi produk maka usaha tersebut tidak dapat berjalan, maka dari itu pada kesempatan kali ini peneliti juga membantu usaha Jero Wasiki dalam hal promosi. Gitosudarmo (2000:237) mengemukakan pengertian promosi adalah kegiatan yang ditujukan untuk mempengaruhi konsumen agar mereka dapat menjadi kenal akan produk yang ditawarkan oleh perusahaan kepada mereka dan kemudian mereka menjadi senang lalu membeli produk tersebut. Tujuan promosi adalah, untuk menyebarkan informasi produk kepada calon konsumen yang potensial, untuk mendapatkan konsumen baru dan untuk menjaga loyalitas konsumen tersebut, untuk menaikkan penjualan serta laba/keuntungan, untuk membedakan dan mengunggulkan produknya dibandingkan dengan produk kompetitor, untuk branding atau membentuk citra produk di mata

konsumen sesuai dengan yang diinginkan, untuk merubah tingkah laku dan pendapat konsumen tentang suatu produk.

Pada kesempatan kali ini media yang digunakan sebagai media promosi adalah media digital yaitu berupa aplikasi Instagram dan juga shopee. Pemilihan media digital sebagai media promosi bukan tanpa alasan. Media digital sebagai strategi promosi karena memang media digital saat ini merupakan cara paling efektif untuk menjangkau konsumen setiap hari. Lebih dari setengah penduduk menggunakan internet di seluruh dunia. Kelebihan promosi menggunakan media digital adalah dapat menjangkau orang secara sangat luas dengan waktu dan biaya yang efisien. Penggunaan media digital juga keputusan yang paling tepat saat pandemi ini karena mampu membatasi interaksi dengan calon pelanggan/pelanggan itu sendiri sehingga penyebaran virus corona dapat diminimalisir. Dalam kegiatan kali ini media yang dapat digunakan adalah media smartphone agar mempermudah dibawa kemana mana. Pemilihan aplikasi Instagram dan juga shopee sebagai media promosi dan penjualan karena media Instagram dan shopee merupakan media yang paling banyak digunakan oleh orang Indonesia. Selain itu untuk shopee sendiri itu ada program gratis ongkir sehingga dapat menjangkau lebih luas konsumen

Kesempatan kali ini kegiatan yang dilakukan adalah membantu dalam hal mengedukasi cara membuat akun dan menjalankan aplikasi Instagram dan shopee sebagai media pemasaran secara maksimal. Kegiatan ini bukan hanya

dilakukan oleh pemilik usaha namun juga anak dari pemilik usaha yang nantinya dapat membantu juga dalam proses promosi produk tersebut. kegiatan yang



Gambar 2. Tampilan aplikasi shopee dan aplikasi instagram

dilakukan adalah cara mendaftarkan akun menjadi akun bisnis dan mengajarkan cara memposting foto di media digital. berikut foto tampilan akun Instagram dan shopee.



Gambar 3. tampilan logo usaha

Kegiatan selanjutnya yang dijalankan adalah membantu dalam hal proses produksi produk masker kain agar nantinya produk yang akan dibuat sesuai dengan usulan sebelumnya. Selain itu pada saat wawancara dikatakan bahwa usaha Jero Wasiki belum memiliki logo usaha maka dari itu pada kesempatan ini peneliti juga memanfaatkan pemuda desa untuk membantu dalam mendesign logo produk dan juga mendesign kemasan agar nilai jual produk semakin tinggi.



Gambar 4. tampilan kemasan masker

PERUMUSAN MASALAH

1. Usulan produk yang sebaiknya cocok dibuat saat masa pandemi ini untuk meningkatkan penghasilan usaha
2. Pengenalan media digital sebagai media promosi
3. Pelibatan pemilik usaha, anak pemilik usaha serta pemuda Desa untuk berkontribusi langsung dalam pelaksanaan kegiatan produksi, pemasaran dan design

SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Memberikan usulan yaitu masker kain yang sebaiknya diproduksi pada saat pandemi serta memberikan modal bahan untuk memproduksi produk tersebut
2. Pengenalan dan pemanfaatan teknologi dan sosial media kepada pemilik usaha dan anaknya untuk meningkatkan pemasaran dan menaikkan penjualan.
3. Melibatkan pemilik usaha, anak pemilik usaha, dan pemuda Desa untuk meningkatkan nilai jual produk dengan cara memproduksi produk, pemasaran, dan mendesign logo dan kemasan sehingga nilai jual tinggi.

METODE PELAKSANAAN

Kegiatan Pengabdian Masyarakat Mahasaraswati Denpasar yang di laksanakan oleh I Luh Ayu Kariyani dilakukan di Desa Batubulan, Kecamatan Sukawati, Kabupaten Gianyar. Yang disasarkan kepada salah satu UMKM yang berada di Desa tersebut. UMKM yang dimiliki Jero Wasiki merupakan salah satu UMKM yang terkena dampak covid-19. Tugas yang dilakukan yaitu membantu usaha Jero Wasiki agar perekonomiannya meningkat dengan cara memberikan solusi dan bantuan bahan untuk pembuatan produk masker memperkenalkan media digital Instagram dan shopee sebagai media promosi dan melakukan produksi produk, melakukan design logo dan kemasan. Promosi dilakukan secara daring yang bertujuan untuk mendapatkan jangkauan konsumen lebih luas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM yang dijadikan mitra dalam kegiatan kali ini adalah usaha yang dimiliki Jero Wasiki, usaha ini berdiri di Br. Tegehe Batubulan UMKM ini bergerak dalam bidang tukang jait baju yang dipesan berdasarkan keinginan pelanggannya. Biasanya pelanggan Jero Wasiki merupakan garmen besar dengan orderan grosiran. Adanya pandemi ini membuat usaha Jero Wasiki sepi orderan sehingga pendapatan menurun. Melihat keadaan usaha Jero Wasiki tersebut memerlukan beberapa inovasi, seperti inovasi produk dan inovasi pemasaran agar perekonomian usaha Jero Wasiki dapat berjalan Kembali.

Pemilik UMKM merespon terhadap kegiatan ini dan memberi izin untuk menjalankan program kerja seperti memberikan inovasi produk serta bahan

untuk membuat produk tersebut ,mempromosikan UMKM melalui media digital, serta melakukan kegiatan produksi produk, logo dan kemasan produk. Tetapi karena pemilik UMKM belum bisa menggunakan media digital sebagai media promosi, maka dari itu peneliti mulai membantu dalam memperkenalkan media digital Instagram dan shopee sebagai media promosi. Mengajarkan cara membuat serta menjalankan aplikasi tersebut. Setelah berjalan beberapa hari ternyata kegiatan ini mendatangkan respon yang baik. Banyak pengguna Instagram mulai memfollow akun Instagram wasikitailor. Dengan begini dapat memperlihatkan bahwa kegiatan ini berhasil dilakukan, karena dapat menjangkau konsumen luas untuk mengetahui Usaha Jero Wasiki ini



Gambar 5. Pembelian bahan baku untuk pembuatan masker



Gambar 6. Mengaplikasikan penggunaan dan pembuatan media digital sebagai sarana promosi

Selain memberikan solusi, memberikan bahan serta memperkenalkan media digital sebagai media promosi kegiatan kali ini juga membantu dalam hal kegiatan

produksi mulai dari kegiatan produksi produk masker kain serta membantu dalam hal mendesign logo serta kemasan sehingga mendapatkan nilai jual yang tinggi



Gambar 7. Kegiatan produksi



Gambar 8. Kegiatan mendesign logo dan kemasan

PENUTUP

Kesimpulan

Adanya pandemi covid-19 tidak hanya menyerang Kesehatan masyarakat Indonesia, adanya pandemi covid-19 juga mempengaruhi segala aspek salah satunya perekonomian di Indonesia. Salah satu UMKM yang terkena dampak covid-19 adalah usaha tukang jahit baju rumahan Jero Wasiki yang terletak di Br. Kapal Batubulan. Menurut hasil wawancara adanya pandemi ini membuat pendapatan usaha Jero Wasiki menjadi menurun karena banyak garmen yang bekerjasama dengan usaha Jero Wasiki mengurangi kegiatan produksi.

Dari latar belakang tersebut maka diperlukannya kegiatan yang dampak meningkatkan penjualan sehingga perekonomian Jero Wasiki dapat Kembali

normal. Kegiatan yang perlu dijalankan adalah membuat inovasi produk yang sesuai dengan kebutuhan konsumen saat ini, karena usaha Jero Wasiki merupakan usaha dibidang pembuatan baju maka peneliti menyarankan untuk membuat masker kain untuk menambah pendapatan usaha Jero Wasiki, serta memberikan bantuan berupa bahan untuk melakukan kegiatan produksi tersebut.

Saran

Adanya Pandemi Covid-19 berdampak pada berbagai sektor, begitu juga dengan perekonomian. Bukan hanya usaha besar saja yang terkena dampaknya, tetapi juga UMKM. Salah satu UMKM yang terkena dampak yaitu UMKM yang berada di Desa Pemecutan Kelod Denpasar. Pemasaran melalui media digital seperti Instagram dan juga shopee penting dilakukan karena media digital saat ini merupakan cara paling efektif untuk menjangkau konsumen setiap harinya. Selain itu ikut serta dalam kegiatan produksi juga penting dilakukan agar maksud dari inovasi produk tersebut sesuai dengan produk yang dibuat.

Dengan adanya kegiatan ini diharapkan pemilik usaha tukang jahit baju yang dimiliki Jero Wasiki dapat menarik pelanggan lebih besar lagi. Dan adanya kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan penjualan usaha sehingga perekonomian Jero Wasiki dapat stabil Kembali

DAFTAR PUSTAKA

LPPM Unmas. 2020. *Pedoman Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar*

Gitosudarmo, Indriyo. 2000.
Manajemen Pemasaran Edisi
Kedua Cetakan Keenam.
Yogyakarta: BPFE.