

## UPAYA PENINGKATAN EKONOMI USAHA PADA UD. GAJAH SURYA DI DESA ADAT KAPAL

I Kadek Jodi Irawan<sup>1</sup>, Nengah Suardhika<sup>2</sup>, Putu Kepramareni<sup>3</sup>  
<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar  
*Email:jodiirawan48@gmail.com*

### ABSTRAK

Mengawali tahun 2020, Indonesia diresahkan dengan adanya pandemi virus corona atau Covid-19 (*Corona Virus Disease-19*). Salah satu yang terkena dampaknya adalah sektor UMKM. Di masa Pandemi sektor UMKM mengalami penurunan omset penjualan yang sangat signifikan yang menyebabkan masyarakat khususnya pemilik UMKM mengalami kesulitan finansial. Salah satu usaha yang terdampak pandemi virus Covid-19 ini adalah UD. Gajah Surya yang terletak di Br. Tegal Saat Delodan, Desa Adat Kapal, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. UD. Gajah Surya merupakan usaha yang bergerak di bidang industri manufaktur yaitu *supplier* bahan bangunan berupa Mill dan Calcium Carbonat yang bermerek GAJAH SURYA. Melihat kondisi tersebut, melalui Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar hadir membawa solusi untuk membantu UMKM yang terdampak pandemi Covid-19 ini. Solusinya yaitu dengan membuat program kerja UMKM Melawan Pandemi, dimana proker ini memiliki tujuan yakni menciptakan produk baru yang berbahan dasar Mill dan Calcium Carbonat yaitu dengan membuat kerajinan pot bunga dan pot bonsai. Kemudian memasarkan hasil kerajinan pot tersebut melalui pemasaran digital dengan memanfaatkan internet dan *platform* media sosial. Selain itu dalam program kerja ini juga memberikan edukasi, simulasi, pendampingan dan evaluasi mengenai manfaat internet sebagai media pemasaran yang diharapkan dapat mendongkrak perekonomian UD. Gajah Surya tersebut agar dapat bertahan ditengah pandemi Covid-19 ini.

**Kata kunci** : : UMKM, inovasi produk, pemasaran digital

### ANALISIS SITUASI

Di masa Pandemi Covid-19 seperti saat ini salah satu sektor yang merasakan dampaknya ialah sektor UMKM berupa penurunan omset penjualan yang sangat signifikan yang menyebabkan masyarakat khususnya pemilik UMKM mengalami kesulitan finansial. Salah satu usaha yang terdampak pandemi virus Covid-19 ini adalah UD. Gajah Surya yang terletak di Br. Tegal Saat Delodan, Desa Adat Kapal, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung. Setelah melakukan observasi dan wawancara terhadap pemilik UD. Gajah Surya yang bernama Bapak I Ketut Astika di lingkungan tersebut, didapatkan fenomena yang tengah dialami mitra adalah penurunan penjualan produk yang berimbas pada penurunan omset penjualan

yang sangat signifikan di tengah masa pandemi Covid-19 ini.

Pandemi Covid-19 ini memberikan dampak perekonomian yang sangat besar bagi UD. Gajah Surya yaitu mengakibatkan penjualan produk dari bulan ke bulan menjadi tidak stabil sehingga omset penjualan terus mengalami penurunan yang di khawatirkan tidak adanya pemasukan dan tidak kembalinya modal usaha. Hal tersebut juga menjadi kekhawatiran dari mitra yang tidak akan dapat memenuhi kebutuhan hidupnya sehari-hari. Selain itu, mitra khawatir tidak bisa menggaji para karyawan dan tidak bisa membeli bahan baku yang mengakibatkan terhambatnya proses produksi dari UD. Gajah Surya ini. Kemudian dimasa pandemi Covid-19

seperti ini sebagian besar proyek konstruksi bangunan juga mengalami hambatan dalam proses pelaksanaannya sehingga UD. Gajah Surya sebagai *supplier* bahan bangunan juga terkena dampaknya. Lambat laun perekonomian akan semakin menurun dan berimbas ke semua sektor terutama sektor ekonomi.

### PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan pemaparan analisis situasi di atas maka persoalan utama dampak dari pandemi Covid-19 yang dihadapi mitra ialah menurunnya omset penjualan perusahaan. Sehingga berdasarkan persoalan tersebut, hal yang lebih spesifik dan benar – benar sesuai dengan kebutuhan mitra adalah :

1. Menciptakan produk baru dengan membuat kerajinan pot bunga dan pot bonsai.
2. Memasarkan hasil kerajinan pot tersebut melalui pemasaran digital dengan memanfaatkan internet dan *platform* media sosial. Kemudian mensinergikan pemasaran konvensional dengan pemasaran digital.

### SOLUSI YANG DIBERIKAN

1. Berinovasi dengan penciptaan ragam produk baru yang berbahan dasar Mill dan Calcium Carbonat yaitu dengan membuat kerajinan pot bunga dan pot bonsai. Kemudian memasarkan hasil kerajinan pot tersebut melalui pemasaran digital dengan memanfaatkan internet dan *platform* media sosial seperti Website, Google Bisnis, Instagram (*Business*), Line (*Business*), FaceBook (*Market Place*) dan WhatsApp (*Business*).

2. Memberikan edukasi, simulasi, pendampingan dan evaluasi mengenai manfaat internet sebagai media pemasaran yang diharapkan dapat mendongkrak perekonomian UD. Gajah Surya tersebut agar dapat bertahan ditengah pandemi Covid-19 ini.

### METODE PELAKSANAAN

Dalam kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar kali ini yang diprakarsai oleh saya sendiri I Kadek Jodi Irawan sebagai Pelaksana dan Penanggung Jawab program kerja UMKM Melawan Pandemi ini, terdapat tahapan-tahapan seperti edukasi, simulasi, pendampingan, dan evaluasi yang dimana tahapan-tahapan diatas akan terealisasikan seperti dibawah ini :

1. Mengedukasi masyarakat sasaran dengan cara mensosialisasikan produk inovasi yang akan dibuat berupa pot bunga dan pot bonsai. Selanjutnya cara pembuatan pot bunga dan pot bonsai, bahan-bahan apa saja yang diperlukan dalam pembuatan kerajinan pot bunga dan bonsai tersebut, model seperti apa yang dibuat sesuai dengan permintaan pasar. Dan yang terakhir bagaimana memasarkan produk tersebut dengan memanfaatkan internet dan *platform* media sosial.
2. Memberikan simulasi kepada masyarakat sasaran, simulasi ini dilakukan jika edukasi diawal tadi sudah cukup jelas bagi masyarakat sasaran lalu simulasi ini akan lebih menekankan pada poin pertama yaitu praktek mengenai apa yang telah disosialisasikan pada tahap sebelumnya dengan jalan langsung

mencoba membuat kerajinan pot bunga dan bonsai ini. Selanjutnya poin kedua memberikan simulasi cara penggunaan dan pengoperasian media sosial untuk pemasaran produk seperti:

- a. Cara menggunakan dan mengoperasikan *website* penjualan melalui *gadget* maupun laptop
  - b. Cara menggunakan dan mengoperasikan akun google bisnis untuk penjualan melalui *gadget* maupun laptop
  - c. Cara menggunakan dan mengoperasikan media sosial seperti Instagram (*Business*), Line (*Business*), FaceBook (*Market Place*) dan WhatsApp (*Business*) melalui *gadget* maupun laptop
3. Memberikan pendampingan berkala kepada masyarakat sasaran dimana pendampingan ini dilakukan dengan cara memberikan kesempatan kepada masyarakat sasaran untuk mempraktekkan ilmu yang telah di sosialisasikan sebelumnya mengenai cara pembuatan pot bunga dan pot bonsai serta memberikan kesempatan kepada masyarakat sasaran untuk menggunakan dan mengoperasikan media sosial untuk pemasaran produk. Dengan catatan tetap dalam pengawasan saya sendiri selaku perintis dari program kerja UMKM Melawan Pandemi ini.
4. Tahapan terakhir yaitu dilakukannya evaluasi kepada masyarakat sasaran dimana evaluasi ini bertujuan untuk mengetahui seberapa berhasilkah produk inovasi yang akan dibuat berupa pot bunga dan pot bonsai ini. Lalu mengevaluasi apakah produk layak untuk dipasarkan atau tidak,

apakah produk layak untuk bersaing di pasaran. Kemudian evaluasi lebih menekankan mengenai seberapa fasihkah masyarakat sasaran dalam menggunakan dan mengoperasikan media sosial yang sudah dijelaskan pada tahap-tahapan diatas. Jika masyarakat sasaran masih belum paham mengenai cara pembuatan pot bunga dan bonsai serta masyarakat sasaran belum fasih dalam menggunakan dan mengoperasikan media sosial untuk penjualan maka tahapan sebelumnya akan diulang kembali sampai masyarakat sasaran benar-benar fasih dalam menggunakan dan mengoperasikan media sosial untuk penjualan tanpa perlu adanya pendampingan dari perintis program kerja UMKM Melawan Pandemi ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan observasi yang saya lakukan pada awal kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar ini, yang menjadi sasaran utama saya dalam kegiatan ini



Gambar 1. Wawancara dengan pemilik UD. Gajah Surya

adalah pelaku UMKM di Desa Adat Kapal khususnya lingkungan Banjar Tegal Saat Delodan. Salah satu UMKM yang terdampak pandemi virus Covid-19 ini adalah UD. Gajah Surya. UD. Gajah Surya

merupakan usaha yang bergerak di bidang industri manufaktur yaitu *supplier* bahan bangunan berupa Mill dan Calcium Carbonat yang bermerek GAJAH SURYA.

Dari wawancara yang saya lakukan dengan pemilik dari UD. Gajah Surya yaitu Bapak I Ketut Astika, masalah yang tengah menjadi sorotan dalam masyarakat sasaran yaitu kesulitan finansial UD. Gajah Surya di Br. Tegal Saat Delodan, Desa Adat Kapal,



Gambar 2. Mensimulasikan cara pembuatan produk inovatif

Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung berupa penurunan penjualan produk yang berimbas pada penurunan omset penjualan yang sangat signifikan terus terjadi selama masa pandemi Covid-19 ini. Dimana jika hal ini berlangsung terus menerus bukan tidak mungkin usaha yang berada di Br. Tegal Saat Delodan, Desa Adat Kapal, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung ini lambat laun pasti akan gulung tikar atau bangkrut.

Melihat kondisi tersebut, melalui Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar saya sebagai pelaksana hadir membawa solusi untuk membantu UD. Gajah Surya yang terdampak pandemi Covid-19 ini. Solusinya yaitu dengan membuat program kerja UMKM Melawan Pandemi, dimana proker ini memiliki tujuan yakni menciptakan produk baru yang berbahan

dasar Mill dan Calcium Carbonat yaitu dengan membuat kerajinan pot bunga dan pot bonsai.

Alasan memilih inovasi kerajinan pot ini dikarenakan di masa pandemi seperti ini tengah berkembang *trend*/hobi baru yaitu menata rumah dengan tanaman bunga dan bonsai sehingga kebutuhan pot di pasaran berbanding lurus dengan banyaknya penjualan tanaman bunga dan bonsai. Dengan adanya program kerja ini diharapkan perekonomian UD. Gajah Surya di Br. Tegal Saat Delodan, Desa Adat



Gambar 3. Proses pembuatan produk inovatif

Kapal, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung dapat meningkat ditengah pandemi Covid-19 ini. Kemudian memasarkan hasil kerajinan pot tersebut melalui pemasaran digital dengan memanfaatkan internet dan *platform* media sosial. Selain itu dalam program kerja ini juga memberikan edukasi, simulasi, pendampingan dan evaluasi mengenai manfaat internet sebagai media pemasaran yang diharapkan dapat mendongkrak perekonomian UD. Gajah Surya tersebut agar dapat bertahan ditengah pandemi Covid-19 ini.

Setelah mengedukasi masyarakat sasaran dengan cara mensosialisasikan produk inovasi yang akan dibuat berupa pot bunga dan pot bonsai. Lalu cara pembuatan pot bunga dan pot bonsai, bahan-bahan apa

saja yang diperlukan dalam pembuatan kerajinan pot bunga dan bonsai tersebut, model seperti apa yang dibuat sesuai



Gambar 4. Mensimulasikan tentang pemasaran digital

dengan permintaan pasar. Keesokan harinya kami langsung mensimulasikan apa yang telah disosialisasikan sebelumnya dengan langsung membuat pot bunga dan bonsai tersebut.

Dihari berikutnya saya melakukan edukasi dan langsung mensimulasikan



Gambar 5. Setelah melakukan evaluasi

pemasaran digital dengan cara menggunakan internet dan *platform* media sosial seperti : Website, Google Bisnis, Instagram (*Business*), Line (*Business*), FaceBook (*Market Place*) dan WhatsApp (*Business*). Dalam tahapan ini mitra sangat senang dan antusias mengikuti arahan yang saya berikan. Kemampuan mitra dalam menangkap arahan dan materi yang saya berikan juga sangat baik, sehingga dihari itu juga kami mencoba memposting Mill, Calcium Carbonat juga kerajinan pot bunga

dan bonsai yang telah kami buat.

Selanjutnya pada tahap terakhir saya selaku pelaksana dan penanggung jawab program kerja UMKM Melawan Pandemi melakukan evaluasi. Dalam evaluasi ini didapati mitra puas dan senang terhadap inovasi produk yang kami kerjakan sebelumnya serta dalam hal pemasaran digital mitra sudah fasih mengoperasikan sendiri website dan media sosial yang telah saya ajarkan sebelumnya, juga setelah 3 minggu melakukan program kerja ini didapati hasil setiap minggu beberapa konsumen datang untuk membeli pot bunga dan bonsai. Beberapa konsumen mengaku



Gambar 6. Transaksi dengan konsumen

melihat dari media sosial yang telah kami posting sebelumnya. Tidak lupa juga Bapak I Ketut Astika mengucapkan terimakasih atas bantuan solusi yang diberikan dalam Program Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar dan beliau juga berharap kedepannya agar kegiatan ini dapat secara konsisten dilaksanakan dan beliau juga berharap agar pandemi Covid-19 ini segera berakhir agar perekonomian khususnya di Bali dapat kembali normal sama seperti sebelum pandemi Covid-19 ini terjadi.

## **PENUTUP**

### **Kesimpulan dan Saran**

Sesuai dengan tema Program Pengabdian Pada Masyarakat yang saya pilih yaitu mengenai penanggulangan dampak sosial dan ekonomi akibat Covid-19 dengan mengambil judul “Upaya Peningkatan Ekonomi UD. Gajah Di Desa Adat Kapal”, dan menerapkan sebuah program kerja yang berjudul “UMKM Melawan Pandemi”. Dalam program kerja ini saya mengimplementasikannya pada UD. Gajah Surya di Br. Tegal Saat Delodan, Desa Adat Kapal, Kecamatan Mengwi, Kabupaten Badung yang tengah mengalami masalah berupa penurunan penjualan produk yang berimbas pada penurunan omset penjualan yang sangat signifikan terus terjadi selama masa pandemi Covid-19 ini.

Program kerja ini memiliki tujuan yaitu untuk membantu meningkatkan perekonomian UD. Gajah Surya melalui inovasi dengan menciptakan produk baru yang berbahan dasar Mill dan Calcium Carbonat yaitu dengan membuat kerajinan pot bunga dan pot bonsai. Kemudian memasarkan hasil kerajinan pot tersebut melalui pemasaran digital dengan memanfaatkan internet dan *platform* media sosial. Selain itu dalam program kerja ini juga memberikan edukasi, simulasi, pendampingan dan evaluasi mengenai manfaat internet sebagai media pemasaran yang diharapkan dapat mendongkrak perekonomian UD. Gajah Surya tersebut agar dapat bertahan ditengah pandemi Covid-19 ini.

Keberhasilan program pengabdian masyarakat pada akhirnya memberikan manfaat yang saling menguntungkan antara mahasiswa dan masyarakat, dan program

kerja ini pun berjalan dengan lancar dan sesuai rencana. Mitra pun mengapresiasi program kerja yang telah saya lakukan dan berharap agar kegiatan seperti ini dapat dilaksanakan secara berkesinambungan.

Saran yang ingin saya sampaikan dalam kegiatan ini yaitu mitra diharapkan dapat mempergunakan ilmu ini agar dapat berguna bagi mitra itu sendiri sebagai pelaku UMKM atau bahkan dapat membagikan ilmu ini ke sesama pelaku UMKM lainnya. Selanjutnya mitra diharapkan mampu mengembangkan apa yang telah di ajarkan dalam program kerja UMKM Melawan Pandemi ini agar dapat selalu berinovasi ditengah masa pandemi Covid-19 ini.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- AWALI, Husni. URGENSI PEMANFAATAN E-MARKETING PADA KEBERLANGSUNGAN UMKM DI KOTA PEKALONGAN DI TENGAH DAMPAK COVID-19. *BALANCA: Jurnal Ekonomi dan Bisnis Islam*, 2020, 2.1: 1-14.
- LAURA HARDILAWATI, Wan. Strategi Bertahan UMKM di Tengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Akuntansi dan Ekonomika*, 2020, 10.1: 89-98.
- PAKPAHAN, Aknolt Kristian. Covid-19 Dan Implikasi Bagi Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah. *Jurnal Ilmiah Hubungan Internasional*, 2020, 59-64.
- <http://puspensos.kemsos.go.id/en/Publ>

<https://www.who.int/indonesia/news/novel-coronavirus/qa-for-public>  
<https://scholar.google.co.id/scholar?q=dampak+covid+terhadap+psi>

<https://www.acehtrend.com/2020/06/11/dampak-pandemi-covid-19-terhadap-psikologis/>