

OPTIMALISASI PERANAN TEKNOLOGI UNTUK PENGEMBANGAN UMKM KONVEKSI DI DESA PEGUYANGAN KAJA SERTA PENERAPAN TEKNOLOGI INFORMASI SEBAGAI MEDIA PROMOSI

Putu Ari Paska Sesukananda¹⁾, Tjok Istri Praganingrum²⁾, I Made Sastra Wibawa³⁾

^{1,2,3}Universitas Mahasaraswati Denpasar
Email : aripaskasesukananda@gmail.com

ABSTRAK

Pada masa era globalisasi ini penggunaan ponsel di kalangan masyarakat sudah sangat menjamur, semua kalangan sudah mampu mengakses informasi-informasi melalui ponsel yang dimiliki. Teknologi informasi juga sangat mudah digunakan hanya dengan satu sentuhan saja sudah dapat menjangkau berbagai informasi yang diinginkan. Di masa pandemi ini masyarakat lebih aktif menggunakan ponsel untuk memenuhi kebutuhannya, atau berbelanja secara online. Dengan adanya teknologi informasi ini menjadikan kesempatan yang baik bagi pebisnis untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Namun beberapa pemilik bisnis belum mampu mengoptimalkan teknologi informasi ini dengan baik. Salah satunya UMKM Putra Konveksi yang berlokasi di Desa Peguyangan Kaja. Apalagi di tengah pandemi, strategi pemasaran ini akan sangat membantu untuk memperkenaka usaha konveksi lebih luas lagi, tentunya dengan tetap memaksimalkan kualitas yang diberikan. Melihat kondisi tersebut, Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar 2020 penulis membuat program yang mampu membantu UMKM Putra Konveksi mengoptimalkan teknologi informasi yang ada dan juga memperluas pemasaran dengan cara memperkenalkan usaha kepada masyarakat luas dengan pembuatan *website* yang dibuat oleh penulis, dan mempromosikan akun media sosial yang dimiliki oleh usaha, dan juga mensosialisasikan kepada pemilik usaha tentang strategi penjualan di masa pandemi ini.

Kata kunci : teknologi, pemasaran, UMKM, strategi, promosi

ANALISIS SITUASI

Dimasa pandemi ini banyak persoalan dan masalah yang dihadapi, banyak sektor yang mengalami penurunan di masa pandemi ini. Dengan adanya pengabdian Masyarakat Universitas Mahasaraswati Denpasar diharapkan akan memberikan dampak positif bagi masyarakat. Dan pengabdian ini juga diharapkan dapat menjadi suatu pengalaman belajar baru bagi Tim, kehadiran Tim di masyarakat diharapkan mampu memberikan motivasi ataupun inovasi bagi masyarakat sesuai dengan keahlian dan ilmu yang dimiliki oleh Tim

agar dapat diaplikasikan dalam kehidupan masyarakat.

Di Desa Peguyangan Kaja ini terdapat beberapa banjar, dan mayoritas penduduk di daerah ini sebagai wirausaha atau mendirikan usaha dagang atau UMKM. UMKM merupakan Usaha Mikro Kecil Menengah yang membantu perekonomian masyarakat, usaha ini terbukti tahan terhadap guncangan krisis ekonomi yang dihadapi, contohnya terdapat salah satu UMKM di Desa Peguyangan Kaja ini, yaitu Usaha Putra Konveksi. Usaha ini berdiri sudah 3 (tiga) tahun,

lokasi usaha ini terdapat di Jalan Tunjung Tujur, Desa Peguyangan Kaja. Dimana usaha ini mampu meningkatkan perekonomian masyarakat di Desa ini.

Namun hal tersebut tidak dapat dirasakan lagi oleh pelaku usaha, mengingat beberapa bulan terakhir ini dunia sedang mengalami krisis ekonomi dan penurunan pendapatan yang sangat dirasakan oleh masyarakat. Pandemi ini memberikan dampak yang sangat buruk bagi sosial ekonomi masyarakat. Salah satu yang paling berdampak dari adanya *pandemic* covid-19 ini adalah usaha-usaha mikro kecil menengah atau usaha kelompok masyarakat di Desa Peguyangan Kaja. Sebagai contoh UMKM yang ada di Desa Peguyangan Kaja ini salah satunya adalah Usaha Putra Konveksi yang merasakan dampak cukup besar karena adanya *pandemic* ini.

Usaha Konveksi ini masih belum mampu mengoptimalkan dengan baik perkembangan teknologi untuk usahanya. Usaha konveksi ini belum menggunakan sarana digital atau online untuk memasarkan dan memperkenalkan usahanya, sedangkan dalam kondisi seperti ini kepraktisan dan keefektifan sangat dibutuhkan oleh pelanggan. Padahal usaha konveksi ini sudah sangat baik dalam melakukan pengemasan produk-produk yang dihasilkannya.

Dengan melihat permasalahan tersebut, maka pada Pengabdian kali ini penulis melakukan beberapa program di Desa Peguyangan Kaja, dengan harapan program ini mampu meningkatkan pendapatan UMKM di desa Peguyangan Kaja ini. Sebelum melakukan program ini tentunya sudah meminta izin terlebih dahulu kepada pihak-pihak yang

bertanggungjawab seperti kepala desa, dan kepala lingkungan di Desa Peguyangan Kaja. Penulis akan memberikan materi mengenai bagaimana strategi melakukan pemasaran yang baik di masa *pandemic* seperti ini dan juga melaksanakan Program lainnya yang dapat membantu Pelaku Usaha untuk memasarkan produk, dan mempromosikan produk dengan memanfaatkan media sosial, karena di tengah *pandemic* ini masyarakat sangat sering menggunakan ponsel, dan lebih kebanyakan masyarakat sudah beralih dengan berbelanja secara daring atau online.

Berdasarkan hal tersebut, maka penulis membuat program berupa pembuatan *website* dan memanfaatkan media social sebagai sarana promosi dan mengoptimalkan penjualan melalui *paid promote*. Karena dilihat dari pelaku usaha tersebut masih aktif menggunakan *whatsapp* saja dalam berinteraksi dengan pelanggannya. Padahal banyak aplikasi digital lainnya yang dapat dimanfaatkan untuk media pemasaran produk seperti *instagam*, *facebook*, dan lain sebagainya. Dengan diadakannya program ini diharapkan mampu membantu meningkatkan pendapatan UMKM yang ada di Desa Peguyangan Kaja.



Gambar 1.1 contoh pengemasan hasil sablon



Gambar 1.2 bahan cat di tempat konveksi

PERUMUSAN MASALAH

1. Persoalan yang dihadapi oleh usaha konveksi ini adalah belum mampu melakukan pemasaran yang baik melalui sosial media atau aplikasi digital lainnya.
2. Persoalan spesifik yang dihadapi oleh usaha Putra Konveksi ini adalah berkurangnya pemesanan di masa pandemic ini, mengingat pemerintah menganjurkan “*stay at home* “ dan melakukan *social distancing* di masa pandemic ini, dan juga adanya pembatasan pembuatan kegiatan yang bersifat melibatkan orang banyak, sehingga pendapatan mengalami banyak penurunan.
3. Penerapan protokol kesehatan di dalam menjalankan usaha.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Setelah melakukan observasi mengenai masalah-masalah yang ada di Usaha Konveksi “Putra Konveksi “ maka solusi yang diberikan adalah dengan menjalankan program yang telah penulis jelaskan dan paparkan kepada pelaku usaha UMKM . Di masa pandemic ini masyarakat

lebih sering menggunakan gawai atau ponsel untuk berbelanja atau melakukan aktifitas lainnya, karena lebih cepat, efisien dan mudah dilakukan oleh kebanyakan masyarakat apalagi di masa pandemic ini berbelanja online juga dianggap lebih aman dan praktis dilakukan.

Untuk tetap mengembangkan dan semakin memperluas pemasaran dan juga agar Usaha UMKM Putra Konveksi tetap bertahan di tengah *pandemic* ini, maka program kerja yang akan dijalankan ini adalah dengan mengoptimalkan peranan teknologi untuk pengembangan UMKM konveksi ini dan menerapkan teknologi informasi untuk media promosi. Hal yang dapat dilakukan untuk memperluas pemasaran produk konveksi agar lebih dikenal oleh masyarakat luas adalah dengan memanfaatkan teknologi informasi sebagai alat untuk promosi, seperti pembuatan *website* usaha konveksi dan melakukan promosi dengan media social contohnya seperti *instagram*, *e-commerce*, *facebook* dan lainnya. Dan untuk semakin membuka akses pemasaran contohnya di *instagram* dapat melakukan *paid promote* melalui *instagram* bisnis atau akun lainnya yang sudah memiliki banyak pengikut di *instagram* dengan itu dapat membuka akses pemasaran yang lebih luas. Dan penulis juga akan menjelaskan beberapa strategi-strategi pemasaran di tengah *pandemic* ini untuk pelaku usaha UMKM “Putra Konveksi” agar pelaku usaha dapat menerapkannya dengan baik. , contohnya untuk semakin menarik pelanggan maka usaha konveksi ini dapat memberikan promo promo menarik kepada pelanggan contohnya seperti mengadakan *give away* untuk pengikutnya di media sosial,

sehingga masyarakat menjadi tertarik dan usaha ini dapat lebih dikenal oleh masyarakat.

Dan tentunya dalam menjalankan seluruh kegiatan KKN peduli bencana Covid-19 seluruh interaksi pastinya menggunakan protokol kesehatan yang baik dan benar, dengan menggunakan masker dan mencuci tangan atau menggunakan handsanitaizer. Penulis juga memberikan face shield dan handsanitaizer kepada pelaku usaha, karena kesehatan dalam menjalankan usaha sangatlah penting, selain untung kepentingan dan menjaga kesehatan diri sendiri, hal tersebut juga dapat membangun kepercayaan pelanggan mengenai kebersihan dan kesehatan kerja.

METODE PELAKSANAAN

- a. Untuk memperoleh kondisi dari usaha konveksi “ Putra Konveksi “ maka dilakukan observasi dan wawancara langsung kepada usaha yang menjadi sasaran. Informasi yang didapat diperoleh dengan melakukan wawancara terhadap pemilik dari usaha konveksi ini yaitu Bli Komang
- b. Kemudian setelah observasi terhadap usaha konveksi ini hal yang dilakukan adalah mengidentifikasi masalah untuk program kerja yang akan dilaksanakan yang dilakukan secara terarah dengan melibatkan pemiik usaha konveksi. Dengan demikian penulis mampu merumuskan masalah , mengatasi masalah, dan memberikan solusi untuk masalah tersebut.
- c. Pelaksanaan program kerja , dengan tetap melakukan pendekatan dan

memperkenalkan dengan baik program yang akan kita laksanakan.

- d. Evaluasi hasil program kerja, hal ini dilakukan untuk mengetahui bagaimana keberhasilan program yang telah dibuat.
- e. Kemudian menindak lanjuti hasil evaluasi dengan perbaikan pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Salah satu usaha yang menjadi sasaran dalam pengabdian masyarakat adalah “ UMKM Putra Konveksi “ yaitu salah satu UMKM yang terdapat di Desa Peguyangan Kaja. UMKM ini cukup mengalami banyak penurunan penghasilan akibat adanya pandemi covid-19 , usaha konveksi ini mengalami penurunan penghasilan sampai dengan 70%. Setelah penulis melakukan obervasi dan wawancara kepada pemilik usaha, usaha ini membutuhkan promosi yang lebih luas lagi agar lebih dikenal oleh masyarakat.

Ditengah masa pandemi ini kebiasaan masyarakat banyak mengalami perubahan dimana masyarakat lebih aktif menggunakan ponselnya untuk berbelanja, mengakses infromasi, atau hal lainnya. Dengan itu penulis membuat beberapa program untuk usaha konveksi ini, agar mampu memperluas pemasaran usaha UMKM yang berdampak ini, dan juga masyarakat mengetahui informasi-informasi mengenai usaha konveksi ini. Dengan itu penulis membuatkan *website* untuk usaha konveksi agar masyarakat mengetahui informasi - informasi tentang usaha konveksi, dan juga melakukan *paid promote* akun usaha konveksi di media sosial instagram, dan penulis juga mensosialisaikan strategi penjualan di masa

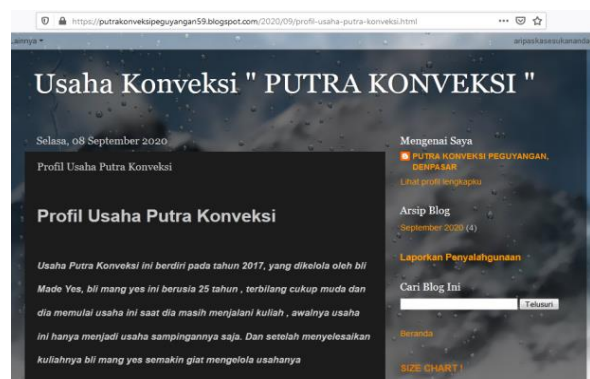
pendemi kepada pemilik usaha

Pemilik UMKM Putra Konveksi merespon dengan baik seluruh kegiatan yang telah dilaksanakan, mulai dari observasi sampai pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat pemilik usaha memberikan respon positif kepada peserta pengabdian masyarakat. Pemilik usaha juga merasa terbantu dengan adanya program kerja yang dilaksanakan oleh penulis, dengan begitu usahanya menjadi lebih dikenal oleh masyarakat, dan mampu mempromosikan usaha konveksinya.

Tentunya seluruh kegiatan atau interaksi yang terjadi di lokasi usaha sasaran tetap mentaati protokol kesehatan yang baik, peserta pengabdian masyarakat juga mensosialisasikan protokol kesehatan kepada pemilik usaha agar selalu menerapkannya saat menjalankan usahanya. Penulis juga memberikan bantuan berupa tempat cuci tangan kepada pemilik usaha dan face shield agar selalu digunakan saat bekerja.



Gambar 1.3 . Penyerahan alat protokol kesehatan konveksi



Gambar 1.4. Website usaha konveksi

KESIMPULAN DAN SARAN

KESIMPULAN

Kegiatan Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mahasaraswati ini memberikan dampak positif bagi penulis dan sasaran usaha yang dituju oleh penulis. Dengan adanya kegiatan ini sangat menguntungkan karena menambah pengalaman bagi penulis dan juga penulis dapat mengetahui informasi mengenai bagaimana dampak ekonomi yang dirasakan oleh masyarakat akibat masa krisis pandemi ini.

Pada pelaksanaan kegiatan ini penulis mengambil tema penanggulangan dampak social ekonomi *Covid-19*. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan mulai dari tanggal 22 agustus sampai dengan 5 september 2020 yang menjadi lokasi sasaran yaitu usaha yang berdampak di sekitar tempat tinggal penulis, yaitu yang berlokasi di Desa Peguyangan kaja. UMKM Putra Konveksi dilihat mendapatkan dampak yang cukup besar akibat pandemi *covid-19* ini, usaha ini sampai mengalami penurunan pendapatan mencapai sekitar 70% dari penghasilan biasa yang didapat sebelum masa pandemi ini.

Dengan itu penulis membuat program

kerja yang dapat membantu pemasaran produk usaha konveksi ini menjadi lebih dikenal oleh masyarakat sehingga dengan itu dapat memperluas pemasaran produk ini dengan cara mengoptimalkan peranan teknologi untuk pengembangan UMKM Putra Konveksi di Desa Peguyangan Kaja serta penerapan teknologi informasi sebagai media promosi, dengan cara memperkenalkan usaha kepada calon pelanggan melalui website yang telah dibuatkan oleh penulis, dan juga melakukan *paid promote* melalui media social *instagram*. Dan penulis juga mensosialisaikan bagaimana strategi penjualan di masa pandemic *covid 19* ini.

Seluruh kegiatan yang dilaksanakan oleh penulis tentunya harus menerapkan protokol kesehatan yang baik dengan menggunakan alat protokol kesehatan seperti masker atau face shield, karena itu penulis memberikan sumbangan face shield dan tempat cuci tangan untuk pemilik usaha agar tetap menerapkan protokol kesehatan yang baik di lokasi usaha.

SARAN

Diharapkan kegiatan pengabdian pada masyarakat ini dapat memberikan kemajuan terhadap dampak social ekonomi dari masa pandemi ini, penulis memberikan saran agar program yang telah dibuat oleh penulis dapat tetap dilanjutkan oleh pelaku usaha dan dapat menerapkan konsep pelaksanaan kegiatan yang telah dilakukan. Dan juga agar pelaku usaha selalu menerapkan protokol kesehatan yang baik di lokasi usaha

DAFTAR PUSTAKA

Arnintya Amara
Prameswari, 2020, "memulihkan

ekonomi nasional dengan menjaga keberlangsungan bisnis melalui platform digital", <http://PengabdianKepadaMasyarakat.undip.ac.id/?p=137359>, diakses pada 12 agustus 2020 jam 20.02 WITA.

Wikipedia, 2019, "usahamikrokecilmenengah", http://id.m.wikipedia.org/wiki/usaha_mikro_kecil_menengah, diakses pada 13 agustus 2020 jam 10.15 wita

Andrian Permana, 2019, "pemasaran melalui media sosial: solusi pemasaran digital bisnis anda", <https://seoanakshoeh.com/marketing/pemasaran-melalui-media-sosial>, diakses pada 13 agustus 2020 jam 13.10 WITA

Ariata C, 2020, "tutorial hosting", <https://www.google.co.id/amps/s/www.hostinger.co.id/tutorial/cara-membuat-blog/amp/>, diakses pada 5 september 2020 jam 15.30 WITA

Irnawati, 2017, "peranan teknologi informasi dalam meningkatkan sistem pemasaran", <https://journal.lppmunindra.ac.id/>, diakses pada 10 September 2020 jam 10.00 WITA.

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