

PENGOPTIMALAN MEDIA DIGITAL DALAM MENINGKATKAN PENDAPATAN USAHA PADA TOKO YOGA SHOES DI KABUPATEN KLUNGKUNG

Ni Made Dwi Puspitawati¹⁾, Dewa Ayu Putri Dwi Pratiwi²⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email : dwipuspitawati10@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pada era pandemi seperti saat ini, pemerintah memberikan himbauan untuk *social distancing* dan tidak bepergian keluar rumah bahkan keluar daerah jika tidak ada kepentingan yang mendesak. Hal ini, menyebabkan para pemilik usaha kecil dan menengah (UMKM) harus melakukan suatu inovasi untuk meningkatkan penjualan. Salah satu UMKM yang terdampak virus Covid 19 adalah Toko Yoga Shoes yang beralamat di Jalan Gunung Batukaru No.10, Semarapura Kelod Kangin, Kecamatan Klungkung, Kabupaten Klungkung. Tujuan dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat pada Toko Yoga Shoes adalah menganalisis dampak yang terjadi akibat dari virus covid 19 serta solusi apa yang dapat dilakukan untuk menanggulangi dampak yang terjadi agar UMKM dapat bertahan ditengah pandemi covid 19. Permasalahan yang dialami oleh Toko Yoga Shoes adalah terjadinya penurunan pendapatan yang diperoleh setiap bulannya karena kurangnya media pemasaran yang efektif dan mudah dilakukan ditengah pandemi covid 19. UMKM ini cenderung mengandalkan konsumen lama untuk melakukan pembelian produk. Selain itu, kurangnya pencatatan barang masuk dan keluar menyebabkan sering terjadinya penumpukan barang yang mengakibatkan kerusakan pada barang tersebut. Pencatatan pendapatan harian juga kurang dilakukan, sehingga UMKM ini kurang mengetahui laba atau rugi yang diperolehnya setiap bulan

Kata kunci : Pandemi, Pencatatan Barang, Media Digital

ANALISIS SITUASI

Pandemi Covid-19 yang terjadi saat ini di Indonesia memberikan dampak yang besar ke berbagai sektor publik termasuk dunia usaha. Mulai dari terjadinya penurunan penjualan yang cukup drastis, serta menurunnya

ekonomi di seluruh Indonesia bahkan seluruh dunia. Tidak hanya aspek produksi saja yang tidak berjalan dengan lancar, aspek pemasaran juga mengalami penurunan akibat tidak adanya inovasi pemasaran baru ditengah pandemi covid 19. Sebuah studi menyatakan jika covid-19

menyebabkan Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi sebesar 0,1% di tahun 2020 (Nalini, 2021). Usaha kecil dan menengah (UMKM) merupakan garis terdepan yang terkena guncangan ekonomi akibat adanya pandemi covid-19 (Thaha, 2020). Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center (KIC) yang dilakukan terhadap 206 pelaku UMKM di Jabodetabek, mayoritas UMKM sebesar 82,9% merasakan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya 5,9% yang mengalami pertumbuhan positif. Kondisi pandemi ini bahkan menyebabkan 63,9% dari UMKM yang terdampak mengalami penurunan omzet lebih dari 30%, dan hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan omzet (Bahtiar, 2021). Selain itu di era pandemi seperti saat ini, pemerintah memberikan himbuan untuk *social distancing* dan tidak bepergian keluar rumah bahkan keluar daerah jika tidak ada kepentingan yang mendesak. Hal ini, menyebabkan terjadinya penurunan yang cukup drastis pada pendapatan yang diperoleh, sehingga para pemilik usaha kecil dan menengah (UMKM) harus melakukan

suatu inovasi untuk meningkatkan nilai penjualannya (Isnaini, 2021).

Salah satu UMKM yang terdampak virus Covid 19 adalah Toko Yoga Shoes yang beralamat di Jalan Gunung Batukaru No.10, Semarang Kelod Kangin, Kecamatan Klungkung, Kabupaten Klungkung. UMKM ini yang awalnya memiliki pendapatan kotor setiap bulannya berkisar 35 juta, pada masa pandemi ini terjadi penurunan yang drastis menjadi 5 juta perbulannya. Hal ini terjadi, karena adanya penurunan jumlah daya beli konsumen akibat pandemi covid-19, serta kurangnya media digital yang digunakan untuk media promosi. Tujuan dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat pada Toko Yoga Shoes adalah untuk menganalisis dampak yang terjadi akibat dari virus covid 19 serta solusi apa yang dapat dilakukan untuk menanggulangi dampak yang terjadi agar UMKM ini tetap dapat bertahan ditengah pandemi covid 19.

Permasalahan yang dialami oleh Toko Yoga Shoes adalah terjadinya penurunan pendapatan yang diperoleh setiap bulannya karena kurangnya media pemasaran yang efektif dan

mudah dilakukan ditengah pandemi covid 19. UMKM ini cenderung mengandalkan konsumen lama untuk melakukan pembelian produk, namun seiring peningkatan virus corona ini banyak konsumen lama yang mulai berkurang karena masalah finansial dan non finansial. Selain itu, kurangnya pencatatan barang masuk dan keluar menyebabkan sering terjadinya penumpukan barang yang mengakibatkan kerusakan pada barang tersebut. Pencatatan pendapatan harian juga kurang dilakukan, sehingga UMKM ini kurang mengetahui laba atau rugi yang diperolehnya setiap bulan.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan uraian analisis situasi di atas, maka diperoleh beberapa permasalahan yaitu :

1. Terjadinya kerusakan produk pada saat Pandemi akibat kurangnya sistem pencatatan barang oleh pelaku UMKM
2. Penurunan pendapatan pada saat pandemi karena kurangnya penggunaan media online dalam hal memasarkan barang
3. Kurangnya pengetahuan pelaku UMKM mengenai pencatatan

penjualan harian sehingga terjadi kurang jelas mengenai penghasilan yang diperoleh pelaku UMKM

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan uraian permasalahan diatas, maka solusi yang dapat diberikan pada kegiatan pengabdian masyarakat di Toko Yoga Shoes adalah sebagai berikut :

1. Memperkenalkan cara pencatatan barang keluar dan masuk yang sederhana untuk menanggulangi kerugian akibat kerusakan barang ditengah pandemi. Diharapkan target yang ingin dicapai yaitu tidak terjadinya penumpukan barang pada Toko Yoga Shoes. Selain itu, diharapkan UMKM mengetahui produk mana yang diminati oleh pasaran dan inovasi apa yang sebaiknya dilakukan untuk produk-produk yang kurang diminati oleh pasaran namun produk tersebut banyak terdapat di toko.
2. Melakukan sosialisasi mengenai pentingnya media digital pada masa pandemi. Selain itu, memperkenalkan cara pembuatan media digital dan cara

menggunakan media digital seperti Shopee. Diharapkan dapat menarik pelanggan baru serta dapat meningkatkan pendapatan yang diperoleh Toko Yoga Shoes

3. Memberikan sosialisasi dan pengarahan mengenai cara pencatatan pendapatan harian untuk mengetahui laba atau rugi yang diperoleh Toko Yoga Shoes. Setelah dilakukan solusi itu, diharapkan UMKM ini akan mengetahui laba atau rugi yang diperoleh setiap bulan. Selain itu, hal ini bertujuan untuk memisahkan antara pendapatan UMKM dan pendapatan pemilik, untuk mengurangi prive dan selisih antara barang yang keluar dengan pendapatan yang diperoleh pada Toko Yoga Shoes.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi mitra yaitu :

1. Kurangnya pencatatan barang masuk dan keluar sehingga terjadinya penumpukan barang atau kerusakan beberapa jenis barang. Maka metode pelaksanaan

yang dapat dilakukan yaitu Mulai memperkenalkan cara pencatatan barang keluar dan masuk yang sederhana kepada para pegawai Toko Yoga Shoes untuk meminimalisir kerugian akibat kerusakan barang ditengah pandemi Covid 19

2. Terjadi penurunan pendapatan yang diperoleh Toko Yoga Shoes selama pandemi akibat kurang mengetahui pentingnya media digital. Metode penyelesaian masalah yang dapat dilakukan adalah Melakukan sosialisasi pentingnya media digital sebagai alat pemasaran yang efektif ditengah pandemi dan mengajarkan cara pembuatan media digital seperti Shopee untuk menjangkau para konsumen baru dan meningkatkan pendapatan Toko Yoga Shoes.
3. Kurangnya dilakukan pencatatan pendapatan harian sehingga kurang diketahui laba atau rugi yang diperoleh setiap bulannya. Metode pelaksanaan yang dapat dilakukan adalah Memberikan sosialisasi mengenai cara pencatatan pendapatan harian kepada para pegawai Toko Yoga

Shoes agar mengurangi terjadinya selisih barang yang keluar dengan jumlah uang yang diperoleh.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Dalam pelaksanaan kegiatan ini di lapangan terdapat beberapa faktor pendukung maupun faktor penghambat yang kami alami. Hal itu, wajar terjadi dalam kondisi apapun ketika memasuki dunia pekerjaan. Adapun faktor pendukung keberhasilan kegiatan pengabdian masyarakat ini adalah:

1. Adanya dukungan penuh dari pemilik Toko Yoga Shoes dan pemberian izin untuk melakukan kegiatan ini
2. Adanya dukungan dari para pegawai Toko Yoga Shoes baik dengan ikut berpartisipasi langsung selama kegiatan maupun pemberian arahan untuk penyempurnaan kegiatan ini

Selain faktor pendukung, adapun faktor penghambat kegiatan pengabdian masyarakat ini yaitu :

1. Kurangnya pemahaman para pegawai Toko Yoga Shoes mengenai cara penggunaan Shopee

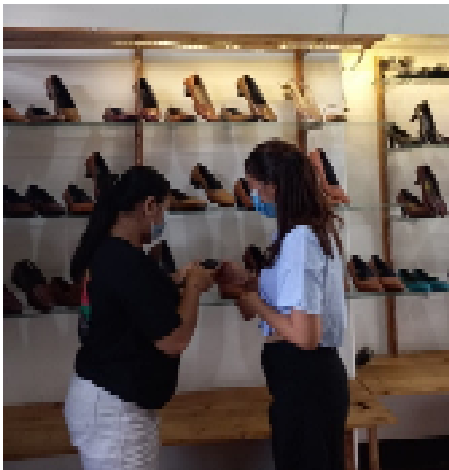
Partisipasi dan dukungan pemilik maupun pegawai Toko Yoga Shoes dalam kegiatan pengoptimalan penggunaan media digital dalam meningkatkan pendapatan usaha pada Toko Yoga Shoes sangat baik. Hal ini, dapat dilihat dari antusias para pegawai dalam memahami cara pencatatan barang yang ada di Toko dan cara pembuatan media digital yang dapat digunakan. Sehingga diharapkan tidak ada kesalahan yang terjadi dalam membuat catatan tersebut. Dengan adanya Kegiatan Pengabdian Masyarakat ini mampu memberikan dampak positif bagi kelancaran UMKM dan dapat membantu UMKM menaikkan penjualan ditengah pandemi ini.



Gambar 1. Memperkenalkan cara pencatatan barang



Gambar 2. Memberikan pengarahan mengenai cara pencatatan penjualan harian



Gambar 3. Melakukan sosialisasi mengenai pentingnya media digital dan cara pembuatan media digital seperti Shopee



Gambar 4. Melakukan peninjauan kembali mengenai media dan metode pencatatan yang sudah diperkenalkan, apakah ada perkembangan atau tidak

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Kegiatan pengabdian masyarakat di Toko Yoga Shoes Klungkung dilaksanakan dengan program “Pengoimalan Media Digital Dalam Meningkatkan Pendapatan Usaha Pada Toko Yoga Shoes di Kabupaten Klungkung” dengan beberapa program kerja yang akan dilaksanakan yaitu :

1. Memberikan pelatihan mengenai sistem pencatatan barang sederhana untuk mengurangi terjadinya kerusakan produk ditengah pandemi
2. Mensosialisasikan pentingnya media digital sebagai alat penjualan yang efektif dan memberikan pelatihan mengenai cara pembuatan media online seperti shopee
3. Memberikan pengarahan mengenai pencatatan penjualan harian kepada pegawai Toko Yoga Shoes

Program ini dilaksanakan pada 21 Februari 2022 sampai dengan 09 April 2022, yang mendapat hasil serta respon yang baik dari masyarakat setempat. Berdasarkan hasil dari kegiatan yang telah dilakukan dan melihat perubahan positif yang terjadi, maka dapat disimpulkan bahwa kegiatan yang telah diprogramkan berjalan sesuai dengan yang diharapkan. Karyawan Toko Yoga Shoes dapat memahami cara pencatatan barang secara sederhana dan cara mencatat pendapatan harian, serta cara penggunaan media online

sebagai media promosi ditengah wabah virus covid-19.

Saran

Setelah menyelesaikan program kegiatan pengabdian masyarakat dalam upaya pemulihan perekonomian masyarakat selama pandemi, saran yang dapat penulis berikan yaitu :

1. Penggunaan media digital agar lebih dimaksimalkan lagi dalam segala kegiatan promosi
2. Pencatatan untuk stok barang yang ada di toko agar lebih dimaksimalkan lagi dan komunikasi antar pegawai mengenai transaksi maupun pencatatan barang agar dapat ditingkatkan lagi agar mengurangi adanya pencatatan *double* atau selisih barang yang ada
3. *Team work* agar lebih dijaga dan ditingkatkan lagi

DAFTAR PUSTAKA

Bahtiar, R. A. (2021). Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah Serta Solusinya. *Singkat, Vol. XIII.*

Isnaini, P. L. (2021). ANALISIS DAMPAK COVID-19 TERHADAP PENDAPATAN BUTIK INDAH JAYA GANTING WETAN. *Journal Terbuka, Vol. 2.*

Nalini, S. N. L. (2021). Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Jurnal Ekonomi Dan Ekonomi Syariah (*

JESYA), Vol. 4.

Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand, Vol 2.*