

# MENINGKATKAN PEREKONOMIAN DAN MENERAPKAN PROTOKOL KESEHATAN BAGI KARYAWAN DAN KONSUMEN DI TOKO 3R AKIBAT PANDEMI COVID - 19

Agus Wahyudi Salasa Gama<sup>1)</sup>, I Gede Angga Depra Nata<sup>2)</sup>

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: [salasa.gm@gmail.com](mailto:salasa.gm@gmail.com)

## ABSTRAK

Toko UD.3R merupakan salah satu usaha yang berada di Jl.Pulau Galang No 88,Denpasar Selatan usaha ini menjual sembako yang mengalami penurunan penjualan di masa pandemi covid-19 ini. Banyaknya yang belum berkembang karena belum cukup mampu memanfaatkan teknologi digital untuk kemajuan bisnis atau usaha yang dimilikinya. Pada covid-19 memiliki dampak yang sangat besar terhadap berbagai sector di kehidupan masyarakat terutama pada sector ekonomi. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan terhadap pemilik usaha dan karyawan Toko UD.3R bahwa perlu diperhatikan bagaimana strategi pengembangan produk dan promosi online, ada beberapa solusi yang dapat dilakukan untuk menangani masalah tersebut, yaitu dengan melakukan beberapa cara : 1.Membuat akun sosial media seperti Instagram dan media lainnya untuk membantu promosi dalam meningkatkan penjualan, 2.Memberikan kepada karyawan dan Jkonsumen untuk menerapkan Protokol Kesehatan. 3. Menerapkan sistem *delivery* supaya tidak keluar rumah dan bisa diantar sembako kerumahnya. Metode yang digunakan dalam strategi pengembangan produk dan promosi online adalah memberikan cara pembuatan akun media sosial, memberikan edukasi penggunaan Protokol Kesehatan, dan membuat sistem *delivery*.

## Kata Kunci : Pengembangan Produk

### Analisis Situasi

Toko UD.3R merupakan salah satu usaha yang berada di Jl.Gunung Salak, No. 333, Padang Sambian Kelod Denpasar Selatan yang bergerak dalam bidang penjualan sembako perusahaan ini berdiri sejak tahun 2018 saat ini perusahaan memiliki 5 orang karyawan.

Salah satu permasalahan yang terungkap dari hasil observasi di Toko

UD.3R khususnya dalam pengembangan produk. Karena usaha yang mengalami penurunan penjualan di masa pandemi ini. Banyaknya usaha yang belum berkembang karena belum cukup mampu memanfaatkan teknologi digital untuk kemajuan bisnis atau usaha yang dimilikinya. Kurangnya pemanfaatan teknologi untuk kemajuan usaha ini sering kali disebabkan oleh tidak adanya kemauan untuk belajar untuk mengaplikasikan teknologi. Tidak hanya

permasalahan dibidang teknologi, kurangnya inovasi ide produk yang unik dan mengikuti tren saat ini juga menjadi permasalahan yang sering terjadi.

Dari permasalahan tersebut akan dianalisis dan dipecahkan oleh pengamat melalui program kerja yang akan diusulkan. Program kerja yang akan diusulkan yaitu melakukan pentingnya penerapan strategi pemasaran dengan menggunakan promosi online, melakukan pembuatan akun sosial media, menerapkan Protokol Kesehatan untuk karyawan maupun konsumen dan menerapkan sistem *delivery* agar masyarakat tidak keluar rumah. Dengan adanya kegiatan ini didapat membantu masyarakat akan mengelola dan mengembangkan usaha atau bisnis yang dimikinya dalam masa pandemi Covid-19. Selain itu dengan adanya kegiatan ini dapat membantu masyarakat memahami akan pentingnya teknologi digital untuk perkembangan usaha.

### **Perumusan Masalah**

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara pada pemilik usaha dan karyawan Toko UD.3R bahwa yang teradi kurangnya pemahaman promosi online ,belum menerapkan Protokol Kesehatan bagi karyawan dankonsumen dan belum menerapkan sistem *delivery*.

### **Solusi Yang Diberikan**

Pengembangan produk sembako dapat dlaksanakan dengan :

a) Membuat akun Sosial Media seperti instagram, dan mendia sosial lainnya untuk membantu promosi dalam meningkatkan penjualan.

- b) Memberikan edukasi cara menerapkan Protokol Kesehatan yang benar agar terhindar dari penyebaran Covid - 19.
- c) Membuat sistem *Delivery* supaya mayasrakat tidak keluar rumah dan bisa diantar kerumahnya.

### **Metode Pelaksanaan**

Adapun metode yang digunakan dalam pelaksanaan kegiatan ini adalah sebagai berikut Metode yang digunakan dalam mencapai keberhasilan peluang usaha ini adalah dengan melakukan observasi,wawancara atau diskusi dan edukasi dengan harapan pemilik udaha tersebut mengerti dan memahami pentingnya Sosial Media , Protokol Kesehatan ,dan sistem *Delivery* agar dapat meningkatkan penjualan dan daya beli masyarakat pada produk yang ditawarkan. Dengan adanya sosial media, Protokol Kesehatan dan sistem *delivery* masyarakat lebih mengenal tentang usaha tersebut. Adanya sosial media seperti Instagram masyarakat dapat lebih mengenal dan mengetahui produk apa saja yang di jual dari melihat postingan media sosial tersebut. Dalam sebuah usaha membuat sistem *Delivery* sangat perlu diterapkan dalam masa pandemi covid-19 ini agar masyarakat tidak keluar rumah dan hanya cukup memesan dengan sosial media. Penelitian ini dilakukan selama 1 minggu dengan harapan agar usaha

dapat memahami bagaimana penggunaan Sosial Media, Protokol Kesehatan dan sistem *Delivery* yang baik dalam usaha tersebut.

## Hasil Pengabdian dan Pembahasan

### Ketercapaian Kegiatan

1. Yang Pertama dilakukan adalah pembuatan akun promosi atau Media Sosial Toko UD. 3 R, bagaimana penggunaan teknologi tersebut supaya usaha bisa makin berkembang, mengupload foto yang jelas agar konsumen dapat melihat - lihat produk secara jelas serta pada saat konsumen melakukan pembelian produk yang dicari sudah tersedia, saat ini follower dari Toko UD. 3 R sudah lebih dari 50 orang, hal ini berdampak positif untuk kemajuan teknologi khususnya Media Sosial Instagram pada Toko UD. 3 R.



**GAMBAR. 1**

2. Yang kedua menerapkan Protokol Kesehatan bagi karyawan maupun konsumen yang akan berbelanja di Toko UD. 3 R, memberikan masker ataupun menyemprotkan Hand Sanitaizer kepada karyawan yang tidak taat akan protokol kesehatan serta kepada konsumen yang berbelanja, penerapan ini sudah diwajibkan dari pemilik toko agar karyawan maupun konsumen yang akan berbelanja ke Toko UD. 3 R terhindar dari penyebaran Covid - 19.



**GAMBAR. 2**

1. Yang ketiga menerapkan sistem *Delivery* kepada konsumen yang enggan keluar rumah serta mengurangi resiko terpapar Covid - 19, penerapan sistem *Delivery* ini sangat membantu konsumen dimana konsumen tidak perlu repot-repot pergi keluar rumah untuk berbelanja dan tidak perlu ngantre untuk pembayaran, karena sistem *Delivery*

ini menjadi inovasi baru di Toko UD.3 R.



**GAMBAR. 3**

### **Partisipasi Karyawan**

Pihak yang terlibat atau terkait dalam Perusahaan Toko UD.3R di Denpasar Selatan yang terdiri dari pemilik usaha dan karyawan. Partisipasi mitra dalam program pengabdian masyarakat meliputi :

1. Mitra sebagai penyedia tempat untuk penyelenggaraan kegiatan sosialisasi yaitu bertempat di Jl. Gunung Salak, No. 333, Padang Sambian Kelod, Denpasar Selatan, Bali
2. Mitra berperan sebagai peserta sosialisasi dan aktif dalam kegiatan tanya jawab atau diskusi.
3. Mitra terlibat secara keseluruhan dalam program kegiatan pengabdian masyarakat meliputi permasalahan, perencanaan

program, pelaksanaan program hingga pada tahap evaluasi kegiatan.

### **Kesimpulan Dan Saran**

#### **Kesimpulan**

Setelah ini pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat ini telah saya laksanakan di Toko UD.3R maka dapat ditarik beberapa kesimpulan seperti dibawah ini yaitu :

Dari pelaksanaan Promosi Online , Penerapan Protokol Kesehatan dan menerapkan sistem *Delivery* ini sudah memadai dan baik. Dalam pelaksanaannya juga sudah sangat bagus karena sudah adanya akun Media Sosial seperti Instagram yang bisa meningkatkan penjualan tidak hanya di sekitar wilayah Denpasar Selatan saja tetapi dapat memperluas jangkauan penjualan.

Dari semua kegiatan dan telah mendapatkan hasilnya dapat saya simpulkan bahwa pelaksanaan kegiatan

Pengabdian Masyarakat yang saya lakukan di Toko UD.3R yang berada di Denpasar Slatan sudah berjalan dengan lancar.

#### **Saran**

Program pengabdian kepada masyarakat tersebut telah berjalan lancar harapan saya

dengan adanya hasil dari kegiatan yang telah saya lakukan agar Sosial Media Instagram ini dapat dipergunakan oleh pemilik usaha sebagai alat penjualan dan untuk memasarkan dan mengembangkan usahanya dengan cara memanfaatkan Sosial Media atau teknologi yang semakin berkembang kedepannya. Maka dengan sudah diketahuinya informasi dan cara penggunaan Sosial Media tersebut selanjutnya dapat dipergunakan untuk memaksimalkan proses kegiatan penjualan sehingga proses kegiatan penjualan tetap dapat dilakukan secara online sekalipun hanya berdiam diri dirumah saja tetapi kegiatan tetap dapat dilakukan.

Pentingnya Keselamatan dan Kesehatan Kerja (K3) Pada Site Proyek Konstruksi Di Era Pandemi Covid-19. *Publikasi Riset Orientasi Teknik Sipil (Proteksi)*, 2(2), 84-89.

Achmad, F. (2019). *Analisis Penukaran Delivery Order Online Dan Elektronik Container Equipment Interchange Receipt Terhadap Impor Barang Menggunakan Petikemas Melalui Pt. Tirta Nusantara* (Doctoral dissertation, STIA MANAJEMEN DAN KEPELABUHANAN BARUNAWATI SURABAYA).

## DAFTAR PUSTAKA

LPPM. 2022. *Buku Panduan Pengabdian Masyarakat Peduli Pandemi Covid - 19. Universitas Mahasaraswati Denpasar*, Denpasar: LPPM Unmas Denpasar. Peduli Pandemi Covid - 19 Periode | Tahun 2022

Unmas, LPPM. 2021. *Buku Pedoman Pengabdian Masyarakat*. Denpasar: Universitas Mahasaraswati Denpasar .

Raharja, S. U. J., & Natari, S. U. (2021). Pengembangan UMKM di masa pandemi melalui optimalisasi penggunaan dan pengelolaan media digital. *Kumawula J. Pengabd. Kpd. Masy*, 4(1), 108.

Pattisinai, A. R., Widayanti, F. R., Nusantara, D. A. D., & Nadiar, F. (2020).