

STRATEGI PEMASARAN PRODUK TABUNGAN DALAM UPAYA MENINGKATKAN PENDAPATAN KSP DUIT KITA MANDIRI PADA MASA PANDEMI COVID-19

Gregorius Paulus Tahu¹, Ni Kadek Astiani²

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email: gregori_tahu@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pemasaran produk tabungan merupakan kegiatan yang dilakukan oleh koperasi maupun bank untuk mempromosikan produk tabungan yang dimiliki. Produk tabungan harus dipasarkan supaya anggota maupun calon anggota mengetahui manfaat yang akan diperoleh jika mereka menabungkan sejumlah uangnya kepada lembaga keuangan. Pemasaran produk tabungan dilakukan untuk mencapai salah satu tujuan dari lembaga keuangan yakni memperoleh pendapatan atau laba. Pandemi covid-19 mengakibatkan masyarakat mengalami kehilangan pekerjaannya sehingga masyarakat mengalami penurunan pendapatan, hal tersebut berdampak ke masyarakat tidak dapat menabungkan sebagian uangnya. Salah satu sektor koperasi, usaha mikro, kecil dan menengah (KUMKM) di Kabupaten Gianyar yang berdampak yakni Koperasi Simpan Pinjam Duit Kita Mandiri. Penurunan pendapatan tabungan yang dialami mitra dikarenakan pada masa pandemi covid-19 ini karena banyaknya anggota mitra yang kehilangan pendapatannya disisi lain mitra kurang gencarnya dalam melakukan kegiatan pemasaran akan produk yang dimiliki mitra. Dengan dilakukannya kegiatan pengabdian, mahasiswa dapat memberikan solusi untuk meningkatkan pendapatan tabungan dengan melakukan memberikan penyuluhan serta membuat desain produk-produk tabungan yang dimiliki guna memasarkan produk-produk tabungan melalui platform media social, membuat dan mendampingi dalam membagikan selebaran brosur guna memasarkan produk-produk tabungan yang dimiliki mitra serta membagikan souvenir berupa masker dan handsanitaizer bagi anggota baru yang mau menabungkan uangnya di KSP Duit Kita Mandiri. Kegiatan tersebut diharapkan dapat memberikan manfaat bagi mitra di dalam menghadapi permasalahan yang terjadi.

Kata kunci: Pemasaran Produk Tabungan, Pendapatan, Covid-19

ANALISIS SITUASI

Jumlah persebaran koperasi terbanyak berada di Kabupaten Gianyar yang jumlahnya terdapat sebanyak 1.252 koperasi yang tersebar di seluruh kecamatan dengan jumlah koperasi yang tidak aktif tercatat 286 dan sekitar 966 koperasi yang masih aktif (Bisnis Bali.com, 21 Januari 2021). Tidak aktifnya koperasi tersebut tentu menjadi

pertanyaan mengapa dan apa sebab koperasi tersebut tidak aktif. Faktor tidak aktifnya koperasi di Kabupaten bisa di sebabkan oleh pandemi covid-19. Salah satu koperasi yang berada di Kabupaten Gianyar yaitu Koperasi Simpan Pinjam (KSP) Duit Kita Mandiri yang terdampak oleh pandemi covid -19 merupakan koperasi bergerak di bidang simpan pinjam yang beralamat di Jalan Raya

Buruan, Br. Buruan, Kel. Buruan, Kec. Blahbatuh, Kab. Gianyar. KSP Duit Kita Mandiri didirikan pada tanggal 25 November 2018 yang telah resmi berbadan hukum dengan nomer 014582/BH/M.KUKM.2/VIII/2019 dan saat ini memiliki 3 orang pengurus, 3 orang pengawas serta karyawan yang berjumlah 5 orang. KSP Duit Kita Mandiri memiliki tujuan menberdayakan dan mensejahterakan anggota dengan visi menjadikan KSP Duit Kita Mandiri koperasi yang mandiri, professional dan terbaik di Kabupaten Gianyar bahkan tingkat Provinsi Bali. Koperasi Simpan Pinjam Duit Kita Mandiri bergerak dalam usaha simpan pinjam yang mana kegiatannya menghimpun dana dari anggota dalam bentuk simpanan dan menyalurkan kembali kepada anggota lainnya dalam bentuk pinjaman. Di masa pandemi covid-19 ini kegiatan anggota dalam menabung mengalami penurunan, disamping karena pandemi covid-19 ada faktor lain yang mempengaruhinya salah satunya yakni karena kurangnya pemasaran produk tabungan yang dimiliki sehingga anggota maupun masyarakat luas belum mengetahuinya. KSP Duit Kita Mandiri perlu menaikkan pendapatan di masa pandemi covid-19 agar kegiatan perkoperasian berjalan terus dan mengalami kenaikan meskipun dalam masa pandemi covid-19. Adapun produk-produk simpanan yang saat ini dimiliki oleh KSP Duit Kita Mandiri terdiri dari simpanan khusus,

simpanan harian, simpanan program yang disebut SIDUTA (Simpanan Duit Kita) dan simpanan berjangka koperasi (sijakop). KSP Duit Kita Mandiri memiliki jumlah anggota 473 anggota aktif dari seluruh Kabupaten Gianyar. Berikut data tabungan KSP Duit Kita Mandiri dari tahun 2019 sampai 2020 disajikan pada Tabel 1 sebagai berikut :

Tabel 1. Data Perolehan Tabungan KSP Duit Kita Mandiri Bulan Januari-Oktober 2019 dan Januari-Oktober 2020

Tahun 2019		Tahun 2020	
Bulan	Tabungan (Rp)	Bulan	Tabungan (Rp)
(1)	(2)	(3)	(4)
Januari	Rp 110,697,707	Januari	Rp 58,089,004
Februari	Rp 123,291,988	Februari	Rp 90,203,412
Maret	Rp 100,724,913	Maret	Rp 100,724,913
April	Rp 98,940,458	April	Rp 84,967,193
Mei	Rp 109,167,026	Mei	Rp 68,704,566
Juni	Rp 91,452,251	Juni	Rp 88,478,758
Juli	Rp 99,266,188	Juli	Rp 104,909,577
Agustus	Rp 109,791,010	Agustus	Rp 104,571,737
Septembr	Rp 93,020,926	September	Rp 91,317,713
Oktober	Rp 88,562,680	Oktober	Rp 70,974,006
Jumlah	Rp 1,024,915,147	Jumlah	Rp 862,940,879

Sumber: Data KSP Duit Kita Mandiri

Berdasarkan Tabel 1.3 diatas terlihat bahwa pada bulan Oktober 2019 jumlah total tabungan anggota sebesar Rp. 1.024.915.147 namun menurun pada per Oktober 2020 menjadi Rp. 862.940.879. Ini mengidentifikasi bahwa menurunnya pendapatan dari KSP Duit Kita Mandiri yang disebabkan oleh anggota yang tidak bisa menabung dikarenakan anggota juga mengalami penurunan penghasilan. Kendala seperti inilah yang menyebabkan KSP Duit Kita Mandiri mengalami kerugian

karena terjadinya penurunan pendapatan dalam bentuk simpanan. Oleh karena itu, KSP Duit Kita Mandiri harus benar-benar menyusun strategi promosi produk tabungan yang dimiliki. Maka dari permasalahan tersebut, merencanakan akan membantu dan memberikan penyuluhan-penyuluhan mengenai strategi pemasaran produk-produk tabungan dalam upaya peningkatan pendapatan di KSP Duit Kita Mandiri pada masa pandemi covid-19.

PERUMUSAN MASALAH

Berdasarkan hasil observasi dan wawancara yang telah dilakukan, diperoleh bahwa pendapatan tabungan yang diperoleh oleh KSP Duit Kita Mandiri selama tahun 2019 sampai dengan tahun 2020 mengalami penurunan. Penurunan tingkat menabung anggota selain disebabkan oleh pandemi covid-19 ini juga disebabkan oleh kurang gencarnya mitra melakukan promosi-promosi mengenai manfaat yang diperoleh anggota jika menabung. Anggota hanya mengetahui kegiatan menabung saja tanpa mengetahui macam-macam produk tabungan KSP Duit Kita Mandiri dan juga anggota mengetahui dari anggota satu ke anggota lain tanpa adanya promosi-promosi yang kreatif dari mitra.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dari permasalahan yang dialami oleh mitra yaitu KSP Duit Kita Mandiri yang terkena dampak pandemi Covid-19. Sesuai

dengan permasalahannya berikut beberapa solusi yang dapat diberikan untuk menyelesaikan masalah yang dihadapi antara lain:

1. Memberikan penyuluhan serta membuat desain produk-produk tabungan yang dimiliki guna memasarkan produk-produk tabungan melalui platform media social agar anggota dapat mengetahui manfaat dari produk tabungan tersebut.
2. Membuatkan dan mendampingkan dalam membagikan selebaran brosur guna memasarkan produk-produk tabungan yang dimiliki mitra.
3. Membagikan souvenir berupa masker dan handsanitaizer bagi anggota baru yang mau menabungkan uangnya di KSP Duit Kita Mandiri.

METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan untuk strategi pemasaran produk tabungan dalam upaya meningkatkan pendapatan pada KSP Duit Kita Mandiri di masa pandemi covid-19 adalah sebagai berikut:

1. Memberikan penyuluhan pembuatan sosial media serta membuatkan desain produk-produk tabungan yang dimiliki guna memasarkan produk-produk tabungan melalui platform media social agar anggota dapat mengetahui manfaat dari produk tabungan tersebut.
2. Strategi Pemasaran digital yang akan digunakan adalah memanfaatkan media

sosial melalui Facebook dan Instagram. Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan membuat akun Instagram dan Facebook untuk pemasaran produk tabungan KSP Duit Kita Mandiri dan memposting foto produk tabungan untuk dipasarkan dalam media sosial Instagram dan Facebook.

3. Membuatkan dan mendampingi dalam membagikan selebaran brosur guna memasarkan produk-produk tabungan yang dimiliki mitra.
4. Desain yang menarik akan membuat minat baik calon anggota maupun anggota untuk membaca produk yang dimiliki mitra. Pemasaran dalam bentuk fisik sangat diperlukan bagi mitra karena tidak semua anggota atau calon anggota memiliki teknologi, maka diharapkan dengan pembagian brosur ini kedepan pendapatan KSP Duit Kita Mandiri meningkat dari tahun sebelumnya.
5. Membagikan souvenir berupa masker dan handsanitaizer bagi anggota baru yang mau menabungkan uangnya di KSP Duit Kita Mandiri.
6. Anggota maupun calon anggota perlu diberikan apresiasi berupa souvenir. Pada masa pandemi covid-19 ini menjaga kesehatan sangat penting, maka dari itu dalam kegiatan ini berniat memberikan souvenir berupa masker dan handsanitaizer agar dapat dipergunakan dengan baik oleh anggota nantinya.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berhasil dilaksanakan dan memberikan manfaat bagi instansi dan pegawai pada KSP. Duit kita Mandiri. Adapun faktor pendukung keberhasilan dalam kegiatan Pengabdian Masyarakat ini yaitu semua pihak yang ada di perusahaan mendukung penuh kegiatan ini dan tersedianya fasilitas pendukung yang memadai dalam melaksanakan kegiatan seperti komputer yang digunakan dalam pembuatan desain tabungan serta brosur produk tabungan.

Pengabdian masyarakat yang dilakukan di KSP Duit Kita Mandiri berhasil meningkatkan pemahaman karyawan melalui gencarnya melakukan kegiatan promosi terhadap produk tabungan yang dimiliki agar masyarakat luas mengetahui produk tabungan yang disediakan seperti memberikan penyuluhan mengenai perancangan media sosial serta membuatkan desain produk-produk tabungan yang dimiliki guna memasarkan produk-produk tabungan melalui platform media social agar anggota dapat mengetahui manfaat dari produk tabungan tersebut, membuatkan dan mendampingi dalam membagikan selebaran brosur guna memasarkan produk-produk tabungan yang dimiliki mitra serta membagikan souvenir berupa masker dan handsanitaizer bagi anggota baru yang mau menabungkan uangnya di KSP Duit Kita Mandiri. Dengan adanya pengabdian ini

diharapkan KSP Duit Kita Mandiri bisa menaikkan kembali pendapatan produk tabungannya kedepan. Berikut dokumentasi hasil kegiatan pengabdian masyarakat yang telah pengabdian laksanakan:



Gambar 1. Tampak depan tempat pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat



Gambar 4. Hasil perancangan desain brosur serta desain produk tabungan yang dimiliki mitra



Gambar 2. Merancang pembuatan media sosial dan platform untuk pemasaran produk tabungan



Gambar 5. Pembagian selebaran brosur guna memasarkan produk-produk tabungan yang dimiliki mitra



Gambar 3. Hasil rancangan pembuatan media sosial untuk memasarkan produk



Gambar 6. Pemberian souvenir berupa masker & handsanitizer bagi anggota baru

KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan strategi pemasaran produk tabungan dalam upaya meningkatkan pendapatan pada KSP Duit Kita Mandiri di masa pandemi covid-19 telah berjalan lancar sesuai dengan yang diharapkan meskipun menghadapi beberapa hambatan. Kegiatan strategi pemasaran produk tabungan dengan memberikan penyuluhan serta membuat desain produk tabungan yang dimiliki guna memasarkan produk-produk tabungan melalui platform media social, membuat dan mendampingi dalam membagikan selebaran brosur, membagikan souvenir berupa masker dan handsanitaizer bagi anggota baru yang mau menabungkan uangnya di KSP Duit Kita Mandiri dirasa cukup efektif dan memberikan manfaat bagi anggota dan calon anggota KSP Duit Kita Mandiri. Partisipasi karyawan dalam kegiatan strategi pemasaran produk tabungan dalam upaya meningkatkan pendapatan pada KSP Duit Kita Mandiri di masa pandemi covid-19 sangat tinggi, terbukti dari keikutsertaan mereka dalam pelaksanaan kegiatan. Karyawan mulai memasarkan produk tabungan melalui media sosial Instagram dan Facebook, selain itu partisipasi karyawan juga terlihat dari cara membagikan souvenir kepada anggota, membagikan brosur pada anggota dan setiap orang yang ditemui agar menarik minat anggota baru serta dalam membantu pembuatan desain-desain yang menarik untuk produk-produk tabungan mitra.

Berdasarkan kegiatan yang telah dilaksanakan, maka dikemukakan beberapa saran yang memberi dorongan maupun manfaat, yakni:

1. Pemasaran produk melalui media sosial sangat perlu ditingkatkan kedepannya guna untuk memperluas pemasaran produk tabungan agar produk tabungan yang dimiliki mitra lebih dikenal lebih luas dan dapat memberikan manfaat yang besar bagi seluruh lapisan masyarakat.
2. Strategi yang telah dijalankan dan direncanakan agar tetap dijalankan sesuai dengan kebijakan dan prosedur yang telah dirancang, guna membantu meningkatkan pendapatan koperasi dalam bentuk tabungan agar pendapatan kedepan meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Hanoatubun, Silpa. 2020. Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. *EduPsyCouns Journal*. Vol. 2, No.1
- Julius R. Latumaerissa. 2014. Manajemen Bank Umum. Mitra Kencana Media
- LPPM. 2022. *Buku Panduan KKN Peduli Pandemi Covid-19*. Universitas Mahasaraswati Denpasar.
- Nafarin. 2006. Penganggaran Perekonomian. Edisi Ketiga. Jakarta: Salemba Empat.