
STRATEGI PENINGKATAN PEMASARAN PRODUK MELALUI MEDIA SOSIAL PADA UMKM LOLOH CEMCEM IBU KUNIL DI MASA PANDEMI COVID-19 DI DESA PENGLIPURAN BANGLI

I Dewa Made Endiana^{1,*}, Ni Nengah Tri Oktafia²

^{1,2} Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

*Email:dewaendiana@unmas.ac.id

ABSTRAK

Pandemi covid-19 yang hingga saat ini masih melanda seluruh wilayah Indonesia termasuk di daerah Bali sangat mempengaruhi terhadap pertumbuhan perekonomian, dampak paling nyata dari pandemi adalah meningkatnya pengangguran dan menurunnya pendapatan tiap daerah. Tidak hanya pada perusahaan-perusahaan besar dampak pandemi sangat berpengaruh terhadap perkembangan UMKM di Indonesia. Salah satu UMKM yang terdampak yakni UMKM yang memproduksi minuman tradisional yaitu UMKM Loloh Cemcem di Desa Penglipuran Bangli.

Program kerja yang diajukan yakni pengenalan media sosial sebagai media pemasaran produk dengan membuat instagram, facebook dan shopee. Program yang kedua yakni inovasi desain kemasan dan pelabelan produk dengan menggunakan media digital, dan program kerja yang ketiga yakni mengenai pembukuan secara digital dengan menggunakan aplikasi “Buku Kas”. Program kerja yang disusun sesuai dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil, dimana permasalahan utama yang dihadapi yakni menurunnya menurunnya daya beli konsumen. Permasalahan lainnya yakni perlu adanya inovasi kemasan produk untuk menambah nilai estetika dan belum adanya pembukuan yang terstruktur pada pengelolaan usahanya. Adapun solusi untuk mengatasi permasalahan tersebut yakni dengan memanfaatkan peran media sosial seperti instagram, facebook, dan shopee sebagai media pemasaran produk. Solusi kedua yakni melakukan inovasi kemasan produk dengan menggunakan media digital. Solusi selanjutnya yakni dengan memberikan penjelasan terkait cara penggunaan aplikasi Buku Kas untuk mempermudah melakukan pembukuan dengan menggunakan smartphone.

Metode pelaksanaan yang digunakan adalah dengan metode pendekatan secara langsung dan diskusi bersama mengenai program kerja yang diajukan untuk menangani permasalahan pada usaha mitra UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil dengan tetap mematuhi protokol kesehatan.

Kata kunci: UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil, Pemasaran Media Digital, Inovasi Kemasan, Pembukuan Sederhana.

ANALISIS SITUASI

Dampak dari covid-19 terhadap UMKM rata-rata mengalami penurunan omset yang lumayan besar. Hal ini terjadi karena berkurangnya aktivitas masyarakat diluar rumah, serta sulitnya memperoleh bahan baku. (Ihza,2021). Penurunan omset ini menyebabkan banyak UMKM yang menghentikan operasi sementara bahkan beberapa sudah tidak bisa beroperasi kembali karena terkendala modal akibat penjualan yang menurun cukup signifikan. UMKM adalah usaha ekonomi produktif yang dijalankan oleh perorangan atau pelaku usaha tanpa intervensi dari lembaga lain, dan apabila pelaku usaha yang tersebut bukan merupakan bagian dari anak perusahaan atau anak perusahaan yang sudah dimiliki atau manjadi bagian langsung dari perusahaan kecil atau besar. (Pratiwi, 2020)

Usaha mikro kecil dan menengah UMKM merupakan usaha yang memiliki peran yang cukup tinggi di Indonesia. Dengan banyaknya jumlah UMKM maka akan semakin banyak penciptaan kesempatan kerja bagi para pengangguran. Selain itu UMKM juga dapat dijadikan sebagai sumber pendapatan khususnya di daerah pedesaan dan rumah tangga yang berpendapatan rendah. (Nalini, 2021)

Salah satu UMKM yang terdampak pandemi covid-19 yakni UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil yang bergerak di bidang produksi jamu tradisional bali yang dikenal dengan nama loloh cemcem. UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil berlokasi di desa adat

Panglipuran, Kabupaten Bangli, Bali. Usaha Produksi Loloh Cemcem Ibu Kunil merupakan usaha turun temurun dari Ibu Kunil yang saat ini diteruskan oleh Bapak I Wayan Sandya selaku keturunan dari Ibu Kunil. Konsumen dari produksi loloh cemcem Ibu Kunil umumnya di dominasi oleh wisatawan yang datang berkunjung ke desa panglipuran, namun kondisi pandemi covid-19 menyebabkan diterapkannya kebijakan PPKM sehingga beberapa tempat wisata ditutup tidak terkecuali desa wisata panglipuran. Kondisi ini menyebabkan terjadinya penurunan tingkat pendapatan akibat penurunan permintaan di pasaran. Penurunan ini cukup signifikan jika dibandingkan pendapatan pada tahun-tahun sebelumnya, menurunnya tingkat permintaan di pasaran diakibatkan pula oleh menurunnya tingkat pendapatan masyarakat akibat adanya kebijakan-kebijakan untuk mengatasi pandemi bahkan adanya pemutusan hubungan kerja sehingga masyarakat cenderung lebih selektif dalam mengatur keuangannya.

Dengan kondisi yang dialami oleh UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil, maka saya tertarik untuk membantu UMKM dalam meningkatkan strategi pemasaran produk di masa pandemi covid-19 melalui sosial media, inovasi kemasan produk dan membantu pembukuan kas menggunakan aplikasi aplikasi Buku Kas.

PERUMUSAN MASALAH

Setelah melaksanakan kegiatan observasi dan wawancara langsung dengan pemilik usaha mitra, dapat dirumuskan mengenai permasalahan yang tengah dihadapi oleh UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil di era pandemi covid-19 ini, yaitu sebagai berikut :

1. UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil mengalami penurunan pendapatan di masa pandemi covid-19 dikarenakan kurang optimalnya pemasaran produk dalam penjualan produk jamu khas Penglipuran.
2. Desain kemasan yang masih belum diinovasi menjadi lebih estetik guna menambah nilai jual produk.
3. Tidak adanya pembukuan yang terstruktur dan masih menggunakan metode manual dalam pengelolaan keuangan usaha sehingga kondisi ini dapat menyebabkan kemungkinan data tidak tercatat atau bahkan catatan rusak dan hilang.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Berdasarkan rumusan masalah yang telah dibuat, adapun solusi dari permasalahan-permasalahan tersebut, antara lain :

1. Solusi dari permasalahan pertama yakni dengan mengenalkan media digital yang dapat mendukung promosi dan pemasaran produk seperti instagram, facebook dan shopee sehingga dapat meningkatkan penjualan produk.
2. Solusi dari permasalahan kedua yakni dengan mengenalkan

inovasi desain kemasan dan pelabelan produk dengan membuat desain produk yang lebih estetik menggunakan aplikasi secara digital.

3. Solusi dari permasalahan ketiga yakni dengan memberikan pembekalan terkait pentingnya pembukuan bagi sebuah usaha dan memperkenalkan aplikasi pencatatan keuangan yang dapat diakses dengan mudah menggunakan *smartphone* yaitu aplikasi Buku Kas. Dengan harapan dapat membantu pemilik usaha untuk mengetahui posisi keuangan usaha dan sebagai landasan dalam pengambilan keputusan.

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Setelah dilaksanakannya kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan bersama dengan mitra sasaran yaitu UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil, ada beberapa target dari program yang tercapai, diantaranya yaitu : Meluasnya pemasaran produk dari UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil sebagai hasil pelaksanaan program dengan pemanfaatan sosial media sebagai media promosi sekaligus penjualan secara online. Hal ini bisa dilihat dari perkembangan pengikut akun sosial media baik instagram, facebook maupun akun *e-commerce* dengan harapan kedepannya dapat ikut serta berperan untuk membantu menyebarluaskan informasi produk

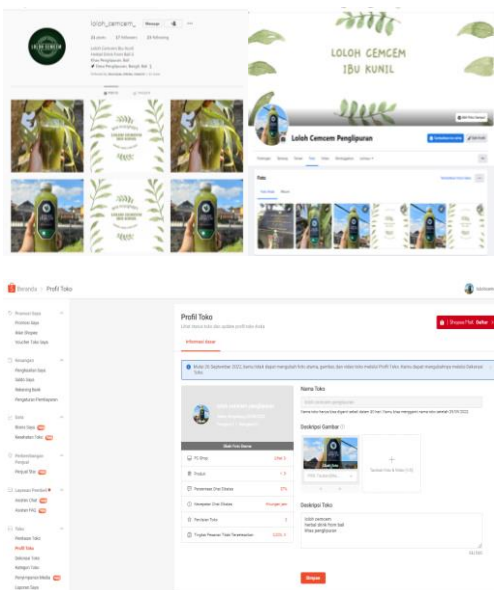
olahan jamu khas Desa Penglipuran, Bangli. Inovasi desain produk dan kemasan yang lebih estetik dengan pemanfaatan aplikasi web editing yang mudah digunakan pada usaha Loloh Cemcem Ibu Kunil sebagai hasil terlaksananya program yakni dengan kemampuan membuat desain label dan bentuk kemasan yang memperhatikan desain pelabelan sebagai penunjang nilai keindahan produk. Pembukuan yang lebih modern dengan pemanfaatan teknologi pada UMKM Loloh Cemcem Ibu kunil sebagai hasil dari terlaksananya program penyusunan pembukuan digital, ditandai dengan mampunya pemilik untuk menyusun sendiri pembukuan dengan melakukan penginputan transaksi pada aplikasi Buku Kas yang mudah diakses melalui *smartphone*. Dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat ini ada faktor yang mendukung dalam ketercapaian programnya, yaitu respon positif dari mitra sasaran dalam menerima program yang diajukan. Semangat belajar mitra terhadap suatu hal yang baru tinggi. Salah satunya yaitu mitra yang sebelumnya jarang bermain media sosial untuk pemasaran produk menjadi lebih sering menggunakan media sosial untuk pemasaran

produknya, serta dukungan dari dosen pembimbing yang ditandai dengan diadakannya rapat daring sebelum kegiatan, saat kegiatan, dan berakhirnya kegiatan. Selain itu dosen pembimbing juga memperbolehkan peserta pelaksana untuk berdiskusi melalui media *Whatsapp* sehingga ketika ada kendala, mampu untuk dicarikan solusinya dan pada akhirnya program kegiatan dapat tercapai dengan baik.

Disamping faktor pendukung kegiatan, ada juga beberapa faktor penghambat tercapainya pelaksanaan program dari pengabdian masyarakat ini yaitu terkait dengan program kerja yang harus terjun secara langsung ke tempat usaha mitra, dimana pada masa pandemi ini pemilik usaha melakukan protokol kesehatan dengan wajib sehingga dalam membuat perjanjian untuk melakukan pengabdian masyarakat sedikit terganggu sehingga dalam pelaksanaannya harus mematuhi protokol kesehatan. Selain itu produk yang dihasilkan merupakan produk yang memerlukan suhu udara khusus dan tidak dapat bertahan terlalu lama diluar ruangan sehingga pengiriman yang terlalu jauh membutuhkan biaya yang lebih tinggi



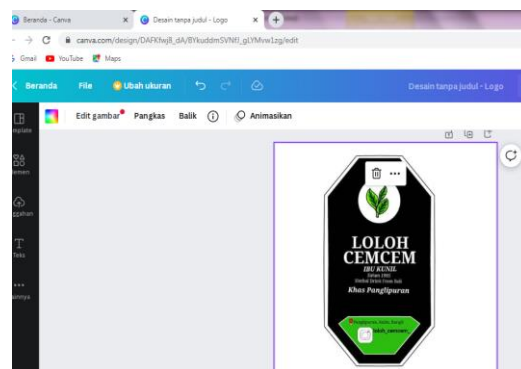
Gambar 1. Dokumentasi observasi dan wawancara dengan pemilik mitra usaha UMKM Loloh Cemcem Ibu Kunil



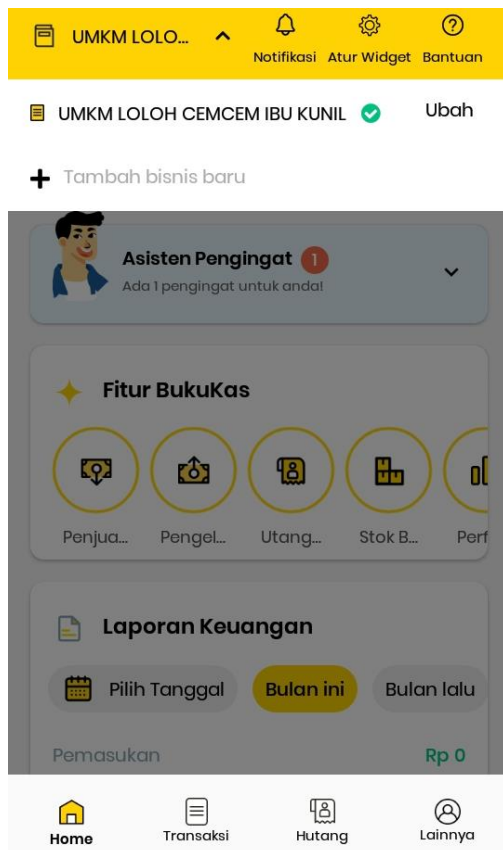
Gambar 2. Dokumentasi saat memberikan pengenalan mengenai pemasaran media digital seperti instagram, facebook, dan shopee serta membuat akun sosial media sebagai merdia promosi.



Gambar 3. Dokumentasi saat mengenalkan website editing untuk inovasi desain kemasan dan pelabelan produk.



Gambar 4. Dokumentasi saat memberikan pengenalan terkait pembukuan sederhana menggunakan aplikasi Buku Kas.



Gambar 5. Dokumentasi tampilan aplikasi buku kas yang diakses dengan *smartphone*

Laporan Laba Rugi
Tanggal Laporan: sepanjang waktu hingga 10 September 2022
Dibuat Pada: 10 September 2022 08:37 pm Total transaksi: 74

Tanggal	Deskripsi	Nama Pelanggan	Penjualan	Pengeluaran	Keuntungan
2022-08-31	-	-	Rp0,00	Rp5.600.000,00	-Rp5.600.000,00
2022-08-31	-	Res budhi	Rp225.000,00	Rp0,00	Rp225.000,00
2022-08-29	-	Warung penglipuran	Rp400.000,00	Rp0,00	Rp400.000,00
2022-08-28	-	Res wayan	Rp305.000,00	Rp0,00	Rp305.000,00
2022-08-28	-	Desa Wisata Penglipuran	Rp225.000,00	Rp0,00	Rp225.000,00
2022-08-27	-	Res kintamani	Rp700.000,00	Rp0,00	Rp700.000,00
2022-08-27	-	-	Rp0,00	Rp1.800.000,00	-Rp1.800.000,00

2022-08-02	-	Putu	Rp50.000,00	Rp0,00	Rp50.000,00
2022-08-02	-	Res pasar	Rp175.000,00	Rp0,00	Rp175.000,00
2022-08-02	-	Warung penglipuran	Rp100.000,00	Rp0,00	Rp100.000,00
2022-08-01	-	Res diah	Rp125.000,00	Rp0,00	Rp125.000,00
2022-08-01	-	Putu	Rp75.000,00	Rp0,00	Rp75.000,00
2022-08-01	-	Res agus	Rp125.000,00	Rp0,00	Rp125.000,00
2022-08-01	-	-	Rp75.000,00	Rp0,00	Rp75.000,00
2022-08-01	-	Res ibu agaz	Rp250.000,00	Rp0,00	Rp250.000,00
2022-08-01	-	Warung penglipuran	Rp150.000,00	Rp0,00	Rp150.000,00
Total			Rp16.175.000,00	Rp11.440.000,00	Rp4.735.000,00

Gambar 6. Dokumentasi hasil pembukuan digital yang dilakukan oleh mitra pada bulan Agustus 2022

KESIMPULAN DAN SARAN

Pengabdian masyarakat yang mengangkat judul “Strategi Peningkatan Pemasaran Produk Melalui Media Sosial Pada Umkm Loloh Cemcem Ibu Kunil Di Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Penglipuran Bangli” telah terlaksana dengan baik dan sesuai dengan rencana awal. Pemasaran produk melalui media sosial sudah terlaksana seluruhnya yang ditandai dengan adanya respon positif masyarakat yang mulai mengikuti akun sosial media baik Instagram, Facebook maupun *Marketplace* yang melirik usaha ini. Inovasi desain produk dan pelabelan sudah terlaksana dengan baik ditandai dengan dibuatnya desain baru secara digital yang lebih estetik. Begitupula dengan pembukuan secara digital sudah terlaksana dengan baik dan seluruhnya yang ditandai dengan mampunya mitra usaha dapat mengoperasikan sistem pembukuan digital melalui aplikasi Buku Kas yang dengan mudah dapat diakses menggunakan *smartphone*.

Dimasa pandemi ini peningkatan penerapan protokol kesehatan masih terus dilaksanakan untuk menekan penyebaran Covid-19, kebijakan penggunaan masker ketika berkativitas dan menghindari kerumunan.

Setelah program pengabdian masyarakat pada usaha UMKM Loloh Cemcem diharapkan bisa membantu pemasaran produk, inovasi desain kemasan dan pelabelan dan mempermudah melalukan pembukuan secara digital. Sebaiknya mitra sasaran dapat tetap melanjutkansolusi yang telah diberikan sebagai upaya penanggulangan dampak sosial dan ekonomi akibat pandemi covid-19 dan dapat memberi inspirasi bagi pelaku UMKM lainnya.

Menengah. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 4(1), 662-669.

Pramana, D., Yuniastari, N. L. A. K., & Wiyati, R. K. (2016). *Ibm Loloh Daun Cemcem. Stimik Stikom Bali*, 7(86).

DAFTAR PUSTAKA

- Esti Handayani, A., & Aulia, Y. (2020).
PENINGKATAN
PRODUKTIVITAS USAHA
KECIL PEMBUATAN TEMPE
DI DESA MANGLIAWAN
KECAMATAN PAKIS
KABUPATEN MALANG.
- Ihza, K. N. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (UMKM)(Studi Kasus Umkm Ikhwa Comp Desa Watesprojo, Kemlagi, Mojokerto). *Jurnal Inovasi Penelitian*, 1(7), 1325-1330.
- Nalini, S. N. L. (2021). Dampak Dampak covid-19 terhadap Usaha MIkro, Kecil dan