

## STRATEGI PEMASARAN PRODUK PADA TOKO NYOMAN CUSTOM FURNITURE DI MASA NEW NORMAL

I Nengah Suardhika<sup>1,\*</sup>, I Gusti Agung Bagus Bintang Raditya<sup>2</sup>

<sup>1,2</sup> Universitas Mahasaraswati Denpasar, Bali, 80233, Indonesia

\*Email: suardhikanengah@unmas.ac.id

### ABSTRAK

Pandemi Covid-19 tidak hanya memberikan dampak yang sangat besar bagi sektor perekonomian Indonesia, tidak terkecuali Toko Nyoman Custom Furniture yang berlokasi di Desa Buduk, Kecamatan Mengwi, Badung. Dalam observasi, pemilik Toko Nyoman Custom Furniture mengatakan bahwa omzet penjualan mengalami penurunan selama pandemi. Hal ini terjadi karena kurangnya minat beli masyarakat terutama dari luar Kabupaten Badung. Masalah ini terjadi, karena masyarakat kurang mengenal produk-produk yang dihasilkan, dan manuver pesaing memberikan nilai lebih kepada pelanggan (diskon). Selain itu, pemilik usaha belum menerapkan sistem pembukuan sederhana pada usahanya, dimana pembukuan berperan penting guna mengontrol pemasukan atau pengeluaran sebuah usaha. Berdasarkan masalah tersebut, maka dapat diberikan beberapa solusi yaitu: melakukan pemasaran dengan menggunakan media sosial instagram dan facebook, memberikan diskon bagi yang melakukan post product yang telah dibeli melalui media sosial, seperti instagram dan facebook. Kegiatan lainnya, membantu penyusunan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi digital. Dengan dilakukan program pengabdian kepada masyarakat ini diharapkan dapat membantu Toko Nyoman Custom Furniture untuk memperluas pangsa pasar dan tetap eksis.

**Kata Kunci:** Strategi pemasaran, Covid-19, pembukuan, media sosial

### ANALISIS SITUASI

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat merupakan bentuk pengabdian nyata mahasiswa kepada masyarakat, dimana mahasiswa terjun langsung ke perusahaan untuk menerapkan pengalaman dan ilmu pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah sehingga program yang akan direncanakan dapat terselesaikan dengan baik dan tepat pada waktunya. Dalam kegiatan pengabdian pada masyarakat, mahasiswa memberikan

pengalaman ilmu pengetahuan, teknologi dan seni untuk pengarahannya agar dapat memecahkan masalah dan menanggulangi secara tepat. Selain itu, memberikan pemahaman dan pelatihan merupakan kegiatan yang dilakukan serta menjadi program kerja bagi mahasiswa. Pada kesempatan ini penulis melakukan kegiatan pengabdian kepada masyarakat alternatif di Toko Nyoman Custom Furniture.

Pandemi virus corona telah membawa tantangan serta peluang baru bagi para pelaku UMKM di Indonesia. Untuk membangkitkan kembali kondisi ini diperlukan solusi mitigasi dan pemulihan. Langkah mitigasi prioritas jangka pendek adalah dengan menciptakan stimulus pada sisi permintaan dan mendorong platform digital (online) untuk memperluas kemitraan. Upaya lainnya yaitu melalui kerjasama dalam pemanfaatan inovasi dan teknologi yang dapat menunjang perbaikan mutu dan daya saing produk, proses pengolahan produk, kemasan dan sistem pemasaran serta lainnya.

Pada era New Normal ini khususnya di Bali sudah banyak bertambahnya hotel baru diharapkan dapat mendukung sektor pariwisata di Bali. Terutama Bali sudah menerima wisatawan asing dan pelanggaran kebijakan karantina. Salah satu UMKM yang sudah mulai bangkit dan menghidupkan Kembali roda perekonomian yaitu toko “Nyoman Custom Furniture” yang menjual beragam jenis furniture. Pengabdian masyarakat ini dilaksanakan di Toko Nyoman Custom Furniture yang beralamat di Banjar Pasekan, Desa Buduk, Kecamatan Mengwi, Badung.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan dengan pemilik UMKM Toko Nyoman Custom Furniture ditemukan permasalahan dimana sampai saat ini pelaku UMKM kurang paham akan peran media sosial yang dapat membantu pemasaran di era modern saat ini.



**Gambar 1.** Observasi mengenai Program kerja kepada UMKM Sasaran.

Dari pernyataan pemilik usaha jangkauan pasar produknya masih sekitaran daerah Badung saja, sehingga dengan demikian media sosial sangat diperlukan untuk memperluas jangkauan pasar produknya. Melalui media sosial pelaku UMKM akan lebih

mudah berkomunikasi melalui media sosial mengenai harga produk serta distribusi yang dilakukan. Pelaku UMKM juga tidak memiliki sistem pembukuan usahanya, sehingga ia tidak tahu berapa biaya yang dikeluarkan untuk membuat sebuah furniture dan berapa laba atau rugi yang ia peroleh.

### **PERUMUSAN MASALAH**

Sesuai analisis situasi yang dilakukan, maka dapat dirumuskan masalah sebagai berikut:

- 1) Kurangnya minat belanja masyarakat diluar Kabupaten Badung karena kurang mengenal produk-produk perusahaan.
- 2) Konsumen kurang berminat karena pesaing memberikan nilai lebih kepada pelanggannya (diskon).
- 3) Pelaku usaha belum menerapkan sistem pembukuan sederhana pada usahanya, dimana pembukuan berperan penting guna mengontrol pemasukan atau pengeluaran sebuah usaha.

### **SOLUSI YANG DIBERIKAN**

Adapun beberapa solusi yang dapat diberikan dari rumusan masalah di atas adalah sebagai berikut:

- 1) Melakukan pemasaran dengan menggunakan media sosial instagram dan facebook.
- 2) Memberikan diskon bagi yang melakukan post product yang telah dibeli melalui media sosial seperti instagram dan facebook.
- 3) Pembuatan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi digital.

### **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan program kegiatan pada Toko Nyoman Custom Furniture Bali adalah sebagai berikut:

#### 1) Perencanaan

Melakukan observasi untuk identifikasi masalah setiap program dilakukan secara terarah dengan Toko Nyoman Custom Furniture.

#### 2) Persiapan

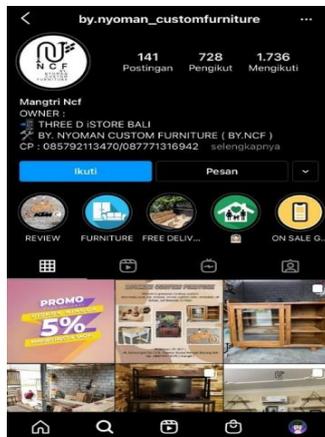
Pada tahap ini terdapat persiapan – persiapan kebutuhan mulai dari sarana prasarana, alat pendukung, materi - materi dalam melaksanakan program.

#### 3) Pelaksanaan

Pada tahap ini program kerja yang telah disusun dilaksanakan dengan jadwal yang telah disepakati antara mahasiswa dengan mitra. Adapun uraian sebagai berikut:

##### a. Aspek pemasaran

Dalam aspek ini, dilaksanakannya pelatihan dalam penggunaan media sosial untuk memasarkan produk secara online. Penggunaan media sosial pada UMKM memberikan manfaat di antaranya sebagai sarana kontak personal dengan konsumen, bermanfaat sebagai sarana promosi, mendata kebutuhan konsumen, menyampaikan respon ke konsumen dan sebagai dasar pengambilan keputusan bisnis. (Priambada, 2016).



**Gambar 2.** Perencanaan dan Aplikasi Promosi Melalui Sosial Media

- b. Aspek Manajemen Keuangan  
Dalam aspek ini, dilakukannya edukasi pembukuan sederhana. Penyusunan laporan keuangan yang sederhana akan sangat berguna bagi mitra kerja (Supriyati, dkk, 2020).



**Gambar 3.** Pendampingan Penyusunan Pembukuan Sederhana dengan aplikasi digital

- 4) Evaluasi  
Pada tahap ini nantinya untuk mendiskusikan bagaimana jalannya pemahaman program yang diberikan dan kendala yang dialami selama pelaksanaan kegiatan berlangsung.

### HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat pada UMKM Toko Nyoman Custom Furniture yang berlokasi di Br. Pasekan, Desa Buduk, Kec. Mengwi, Kab. Badung, Provinsi Bali. Berjalan dengan baik dan pemilik usaha merasa sangat terbantu dengan adanya program kerja kegiatan pengabdian masyarakat. Pemilik usaha terbantu dilakukannya pembuatan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi digital, pemilik usaha dapat lebih bijaksana lagi dalam mengatur keuangan yang masuk maupun keluar. Serta dalam melakukan pemasaran produk sudah tidak hanya konvensional saja melainkan dapat dilakukan secara online melalui Media Sosial. Adapun

realisasi ketercapaian program kerja seperti pada Tabel 1 berikut ini.

**Tabel 1.1** Realisasi Ketercapaian Program Kerja

No.	Jenis Program Kerja	Spesifikasi Program Kerja	Realisasi
1	Pemanfaatan media sosial sebagai sarana pemasaran produk	Meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM tentang pentingnya melakukan pemasaran disosial media	100%
2	Pengembangan melalui pemberian diskon kepada konsumen	Menarik minat beli dengan memberikan nilai lebih berupa diskon kepada konsumen yang post item di sosial media	100%
3	Pengembangan pembukuan sederhana dengan menggunakan media digital	Meningkatkan pengetahuan pelaku UMKM tentang pentingnya melakukan pembukuan sederhana dengan menggunakan aplikasi digital	100%

## KESIMPULAN DAN SARAN

Kegiatan Pengabdian masyarakat pada UMKM Toko Nyoman Custom

Furniture yang berlokasi di Br. Pasekan, Desa Buduk, Kec. Mengwi, Kab. Badung, Provinsi Bali. Berjalan dengan baik dan pemilik usaha merasa sangat terbantu dengan adanya program kerja kegiatan pengabdian masyarakat. Pemilik usaha terbantu dilakukannya pembuatan pembukuan sederhana menggunakan aplikasi digital, pemilik usaha dapat lebih bijaksana lagi dalam mengatur keuangan yang masuk maupun keluar. Serta dalam melakukan pemasaran produk sudah tidak hanya konvensional saja melainkan dapat dilakukan secara online melalui Media Sosial.

Dengan terlaksananya program kerja tersebut yang mencapai bobot 100% maka diharapkan kepada pemilik usaha untuk tetap melanjutkan program kerja yang telah dibuat oleh mahasiswa secara konsisten. Semoga penerapan buku kas di UMKM Toko Nyoman Custom Furniture tetap dilanjutkan guna untuk mengatur keuangan yang masuk dan keluar, dan adanya sosial media diharapkan agar pemilik usaha tidak hanya berjualan pada satu sektor saja (konvensional) melainkan bisa melebarkan pangsa pasar melalui media sosial.

## REFERENSI

- Lembaga Penelitian dan Pemberdayaan Masyarakat UNMAS Denpasar. (2022). *Buku Panduan Kuliah Kerja Nyata Peduli Bencana Covid 19 Universitas Mahasaraswati Denpasar LPPM Denpasar*.
- Priambada, S. (2015). Manfaat penggunaan media sosial pada

usaha kecil menengah (UKM).  
SESINDO 2015.

Supriyati, S., Hudiwinarsih, G., &  
Muazaroh, M. (2020).  
Pendampingan Pembukuan  
Sederhana Bagi Usaha Kerajinan  
Enceng Gondok dan UMKM  
Pemula di Surabaya. Jurnal  
Pengabdian Masyarakat J-  
Dinamika, 5(2), 158-163.