

OPTIMALISASI USAHA “ESKOBAR COFFEE AND CO” DALAM MENJAGA STABILITAS PEREKONOMIAN MASYARAKAT AKIBAT COVID-19 DI KELURAHAN PEGUYANGAN

Ni Putu Della Suyantini¹⁾ I Dewa Made Endiana²⁾

Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Mahasaraswati Denpasar

Email : dewaendiana@unmas.ac.id

ABSTRAK

Penyakit *Corona Virus* 2019 atau *Corona Virus Disease-19* (Covid-19) adalah infeksi saluran pernapasan yang disebabkan oleh jenis virus corona. Penyebaran virus Corona ini sangat cepat bahkan sampai ke lintas negara. Penyebaran virus Corona yang telah meluas ke berbagai belahan dunia membawa dampak pada perekonomian Indonesia, baik dari sisi perdagangan, investasi dan pariwisata. Salah satu sektor yang terdampak Covid 19 adalah UMKM. Salah satu UMKM yang terdampak Covid 19 adalah UMKM “Eskobar Coffee and Co” yang bergerak di bidang *food and beverage*. Dengan adanya pandemi Covid-19 memberikan ancaman tersendiri dan memaksa masyarakat untuk melakukan restriksi sosial dengan tidak melakukan kegiatan tatap muka dengan harapan untuk mengurangi tingkat penyebaran virus. Hal ini menyebabkan daya beli masyarakat turun drastis sehingga terjadi penurunan penjualan yang cukup signifikan. Selain itu lokasi usaha yang tidak berada di pusat kota dan terletak di jalur cepat juga merupakan salah satu masalah yang hadapi UMKM “Eskobar Coffee an Co”. Adapun program kerja yang diterapkan yaitu , melakukan promosi melalui media *social* seperti *Instagram*, bekerja sama dengan *grab*, membuat *marketplace* seperti tokopedia, dan melakukan pembukuan melalui *microsoft excel* serta sistem penggajian dengan transfer. Metode yang digunakan dalam melakukan kegiatan pendampingan terhadap mitra, adalah dengan komunikasi, sosialisasi,serta pendampingan secara langsung. Hasil kegiatan pendampingan antara lain dapat meningkatkan penjualan melalui promosi yang dilakukan di media *social*, mampu meningkatkan penjualan melalui aplikasi *grab*, mampu menjangkau pasar lebih luas melalui *marketplace* tokopedia, serta mampu membuat pembukuan melalui *microsoft excel* dan sistem penggajian dengan sistem *transfer*.

Kata Kunci : Covid-19, *Online Marketing*, *Marketplace*, Pembukuan.

ANALISIS SITUASI

UMKM “Eskobar Coffee and Co” merupakan salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang *food and beverage* dan sudah berpengalaman dalam bidangnya, menjual berbagai jenis minuman olahan kopi yang berkualitas maupun non kopi,serta aneka cemilan dan juga pastry. UMKM ini beralamat di Jl. A.yani Utara No.379, Peguyangan, Denpasar Utara, berdiri sejak 2018. Saat ini UMKM sudah memiliki 2 orang karyawan yang bekerja *part time* sebagai barista. Usaha “Eskobar Coffee and Co”, memiliki keunggulan dari usaha kedai kopi lainnya yang sejenis adalah karena menggunakan biji kopi lokal dari Bali yaitu daerah Kintamani yang memiliki kualitas

terbaik, dimana kopi Arabika Kintamani telah dikenal di pasar domestik. Selain itu, reputasi kopi Arabika Kintamani telah dikenal sejak awal abad ke-19 (David dalam Lestari, 2015).



Gambar 1. Kondisi Usaha pada Umkm Eskobar Coffee and Co di Kelurahan Peguyangan

Latifa dan Rochdiani (2019) menyatakan bahwa dewasa ini, minuman kopi tidak lagi menjadi sekedar untuk dikonsumsi, tetapi minuman kopi kini bisa menjadi pelengkap aktifitas sehari-hari seperti mengerjakan tugas, rapat, reuni teman lama, dan lain-lain. Secara tidak sadar, minuman kopi sudah menjadi gaya hidup bagi beberapa kalangan masyarakat dari murid sekolah menengah hingga pekerja kantor pun menggemari minuman kopi yang sudah sangat bervariasi (Latifa dan rochdiani, 2019). Namun akibat pandemik Covid 19 dan diberlakukan PPKM, masyarakat diminta untuk melakukan kegiatannya dari rumah dan tidak melakukan kegiatan tatap muka dengan harapan untuk mengurangi tingkat penyebaran virus. Jika masyarakat berkunjung ke tempat umum seperti restoran atau *kafe* di masa pandemi Covid-19, masyarakat akan cenderung untuk melakukan *private tables* (Akbarrizki dan Zulfikhar, 2020). Hal ini menyebabkan banyak sektor yang terdampak akibat pandemi ini, salah satunya yaitu UMKM. Pada masa pandemi Covid-19 banyak pemilik usaha memilih untuk menghentikan usahanya sementara, namun usaha *coffee shop* “Eskobar Coffee and Co” yang berada di Jalan Ahmad Yani Utara Kelurahan Peguyangan, milik seorang wirausaha muda Dicky Dwinanda lebih memilih untuk tetap bertahan dan terus berusaha meningkatkan penjualannya, walau tidak dapat dipungkiri bahwa pandemi Covid-19 ini memberikan tekanan yang luar biasa pada

usaha informal ini. Hal ini disebabkan akibat mobilitas masyarakat yang rendah karena pemberlakuan PPKM., sehingga daya beli masyarakat menjadi turun. Melihat produk yang dijual oleh UMKM “Eskobar Coffee and Co” yang bukan merupakan kebutuhan primer masyarakat ditambah dengan adanya PPKM dimana masyarakat dilarang untuk *dine in* ataupun nongkrong, hal ini menyebabkan “Eskobar Coffee and Co” tersebut mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan sehingga mempengaruhi jumlah pendapatan yang diterima. Melihat kondisi tersebut, pelaksana pengabdian membantu UMKM lewat program pengabdian kepada masyarakat melalui pengembangan inovasi dan transformasi *digital*. Inovasi tersebut bisa dalam bentuk produk dan membaca peluang bisnis. Selain itu, UMKM dinilai memiliki fleksibel untuk mengambil peluang lainnya sehingga bertransformasi dengan mengikuti situasi dan perkembangan di masyarakat (Permadani., dkk).

PERUMUSAN MASALAH

Setelah melaksanakan kegiatan observasi dan wawancara, masalah yang ditemukan pada Eskobar Coffee and Co pada masa pandemi yaitu :

1. Turunnya penjualan akibat PPKM dan kurangnya pemasaran melalui *social media*
2. Lokasi UMKM yang tidak strategis dan tidak semua para pembeli melihat *coffee shop* tersebut.
3. Sulitnya para pembeli untuk membeli produk karena lokasi UMKM yang jauh dari pusat kota
4. Dalam melakukan pembukuan dan juga sistem gaji, Eskobar Coffee and Co masih melakukan dengan sistem *manual*.

SOLUSI YANG DIBERIKAN

Dari rumusan masalah mitra maka solusi yang dilakukan antara lain :

1. Melakukan promosi lewat media sosial untuk mempermudah para pembeli mengetahui informasi dari “Eskobar Coffee And Co” seperti : *Facebook* dan *Instagram* dan Tik-Tok. Serta mengadakan promo atau diskon untuk menarik minat *customer*
2. Bekerja sama dengan mitra seperti Gojek dan Grab agar *customer* bisa order dari rumah saja
3. Membuatkan *marketplace* untuk mempermudah para pembeli dalam membeli produk biji kopi, formula, dan *drip bag* seperti : Tokopedia, *Shopee*, dan Bukalapak
4. Membuatkan dan mengajarkan program pembukuan dengan sistem *microsoft excel* dan sistem gaji dengan melakukan transfer.

METODE PELAKSANAAN

Adapun metode pelaksanaan yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada mitra yaitu dengan komunikasi secara langsung maupun *daring*, sosialisasi dan pendampingan secara langsung pada kegiatan membangkitkan usaha perekonomian di masa Covid-19.

Tabel 3.1
Metode Pelaksanaan

No.	KEGIATAN	METODE
1	Melakukan promosi lewat sosial media untuk mempermudah para pembeli mengetahui informasi dari “Eskobar Coffee And Co” seperti : <i>Facebook</i> dan <i>Instagram</i> dan Tik-Tok. Serta mengadakan promo atau diskon untuk menarik minat <i>customer</i>	Komunikasi dan pendampingan secara langsung
2	Bekerja sama dengan mitra seperti Gojek dan Grab agar <i>customer</i> bisa order dari rumah saja	Komunikasi secara langsung dan pendampingan kerjasama dengan gojek dan grab
3	Membuatkan platform online shop untuk mempermudah para pembeli dalam membeli produk biji kopi, formula, dan drip bag seperti : Tokopedia, <i>Shopee</i> , Bukalapak, dll.	Sosialisasi dan pendampingan langsung
4	Membuatkan dan mengajarkan program pembukuan dengan sistem <i>microsoft excel</i> dan sistem gaji dengan melakukan transfer.	Komunikasi dan pendampingan secara langsung

HASIL PENGABDIAN DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pendampingan kepada mitra dilakukan selama dua kali dalam seminggu. UMKM Eskobar Coffee and Co ini adalah UMKM yang bergerak dibidang *food and beverage*.



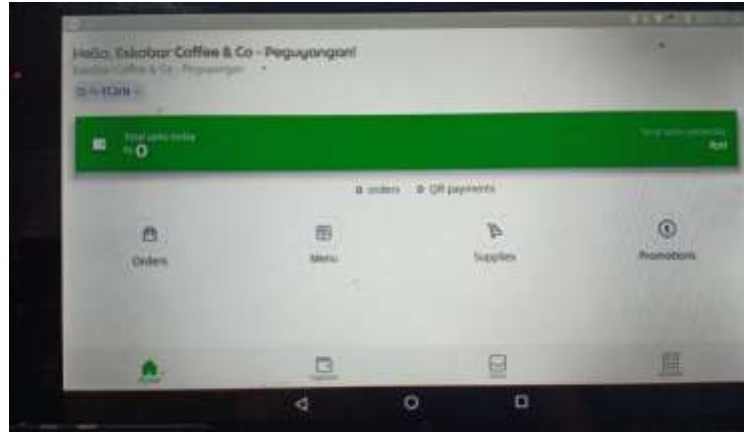
Gambar 1. Produk UMKM

Tim pengabdian kepada masyarakat memberikan pemahaman mengenai promosi melalui *media social* seperti *Instagram* agar penjualan dapat meningkat. Kegiatan ini telah berhasil dilaksanakan dengan baik dan berjalan dengan lancar.



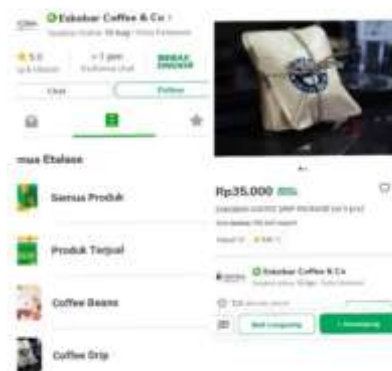
Gambar 2. Melakukan promosi melalui Instagram

Selain melaksanakan promosi melalui *media social*, UMKM ini juga sudah mulai melaksanakan kerjasama dengan mitra yaitu aplikasi *grab* agar *customer* bisa belanja produk umkm ini darimana saja.



Gambar 3 : Bekerja sama dengan Grab

Selain itu dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada UMKM ini juga dibuatkan akun *marketplace* agar dapat menjangkau pasar yang lebih luas terutama diluar kota Denpasar. Pendampingan membuat pembukuan dengan *Microsoft excel* serta sistem penggajian melalui transfer.



Gambar 4. Pembuatan Marketplace Tokopedia

No	Tanggal	Uraian	Kategori	Jumlah	Unit	Volume	Harga	Total	Saldo Awal	Saldo Akhir	Saldo Awal	Saldo Akhir
1	1 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
2	2 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
3	3 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
4	4 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
5	5 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
6	6 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
7	7 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
8	8 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
9	9 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
10	10 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
11	11 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
12	12 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
13	13 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
14	14 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
15	15 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
16	16 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
17	17 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
18	18 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
19	19 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
20	20 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
21	21 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
22	22 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
23	23 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
24	24 Agustus	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Gambar 5. Pembuatan Pembukuan dengan Microsoft Excel



Gambar 6. Diskusi dengan Owner mengenai pembahasan Program Kerja

KESIMPULAN

Pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan di Kelurahan Peguyangan telah melaksanakan program “Optimalisasi Usaha “Eskobar Coffee and Co” Dalam Menjaga Stabilitas Perekonomian Masyarakat Akibat Covid-19 di Kelurahan Peguyangan” telah dilaksanakan dengan baik dan sudah sesuai dengan program kerja yang telah di rencanakan sebelumnya.

SARAN

Diharapkan pengusaha UMKM “Eskobar Coffee and Co” di Kelurahan Peguyangan tetap selalu melakukan promosi di media sosial dan *market place* agar lebih dikenal oleh masyarakat luas. Menggunakan sistem pembukuan dan sistem gaji yang tidak *manual* untuk mempermudah dan mempersingkat waktu. Untuk selanjutnya, diharapkan pengusaha dapat mengembangkan berbagai ide kreatif untuk melakukan promosi di media sosial agar dapat menambah omset penjualan terutama di masa pandemi ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Akbarrizki, M., & Zulfikhar, R. (2021). Analisis Pendapatan Usaha Dagang Kedai Kopi “Strong Coffee” Dalam Masa Pandemi Covid-19 Di Surakarta. *Jurnal Pengembangan Penyuluhan Pertanian*, 17(32), 106-120.
- Hanoatubun, S. (2020). Dampak Covid–19 terhadap Prekonomian Indonesia. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 146-153.

Latifa, N. H., & Rochdiani, D. (2019). Kajian Strategi Pemasaran Usaha Kedai Kopi KADAKA CAFETARIA di Kota Bandung. *Agricore: Jurnal Agribisnis dan Sosial Ekonomi Pertanian Unpad*, 4(1).

Lestari, D. Dalam Rangka Peningkatan Kualitas Kopi Arabika Kintamani Bali Tahun 2002-2008.