

Pendekatan *Sales Booster* Dan Marketing Dalam Upaya Optimalisasi Usaha Di Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Kota Surabaya Tahun 2021

Yuli Kurnia Firdausia¹, Sugijanto², Teguh Purwanto³, Edy Sulistiyawan⁴, Moch. Munir Rachman⁵

^{1,2,3}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

^{3,4}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

e-mail : virdajulie9@gmail.com

ABSTRAK

Mayoritas UMKM sebesar 82,9% merasakan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya 5,9% yang mengalami pertumbuhan positif. Kondisi Pandemi ini bahkan menyebabkan 63,9% dari UMKM yang terdampak mengalami penurunan omzet lebih dari 30%. Hanya 3,8% UMKM yang mengalami peningkatan omzet. Beruntung dengan di era sekarang ini hidup kita sudah erat dengan globalisasi dan kemajuan yang pesat dalam bidang teknologi. Hal ini dikarenakan dengan kemudahan mengakses komunikasi yang dapat mengikis ruang dan waktu, sehingga orang dari seluruh dunia dapat berinteraksi dengan mudah melalui internet, termasuk interaksi jual beli antara penjual dan pembeli. Dengan menggunakan media sosial sebagai *sales booster*, para pelaku UMKM meningkatkan penjualan mereka. Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Kota Surabaya, adalah salah satu wilayah kelurahan di kota Surabaya yang berada di jalan Dukuh Menanggal XII/6 Surabaya. Warga Dukuh Menanggal yang mempunyai pendapatan perkapita rendah juga mengakibatkan kemampuan Sumber Daya Manusia (SDM) menjadi rendah. Maka dari itu ada benarnya dilakukan pemberdayaan pedagang kaki lima dan para pelaku UMKM di Dukuh Menanggal. Hal ini menjadi latar belakang Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk menjadikan Desa Dukuh Menanggal Surabaya sebagai tempat untuk pengabdian masyarakat.

Kata Kunci : *Sales Booster* , Marketing, Optimalisasi Usaha, Pandemi Covid-19

ABSTRACT

The majority of MSMEs of 82.9% felt the negative impact of this pandemic and only 5.9% experienced positive growth. This pandemic condition has even caused 63.9% of the affected MSMEs to experience a decrease in turnover of more than 30%. Only 3.8% of MSMEs experienced an increase in turnover. Luckily, in today's era, our lives are closely related to globalization and rapid advances in technology. This is due to the ease of accessing communication that can erode space and time, so that people from all over the world can interact easily via the internet, including buying and selling interactions between sellers and buyers. By using social media as a sales booster, MSME players increase their sales. Dukuh Menanggal Village, Gayungan District, Surabaya City, is one of the urban villages in the city of Surabaya which is located on Jalan Dukuh Menanggal XII/6 Surabaya. Dukuh Menanggal residents who have low per capita incomes also result in low Human Resources (HR) capabilities. Therefore, there is a point in empowering street vendors and MSME actors in Dukuh Menanggal. This is the background for the Faculty of Economics and Business to make Dukuh Menanggal Village Surabaya a place for community service.

Keywords: *Sales Booster, Marketing, Business Optimization, Covid-19 Pandemic*

PENDAHULUAN

Dampak pandemi Covid-19 tidak hanya pada sektor manufaktur, tetapi juga terhadap sektor UMKM sejak April 2020. Salah satu upaya pemulihan ekonomi nasional yang dilakukan pemerintah di masa pandemi Covid-19 adalah mendorong sektor UMKM, yang memiliki peran penting dalam perekonomian nasional karena banyaknya pekerja yang terlibat langsung. Apalagi jumlah UMKM di Indonesia mencapai 64,19 juta, dengan komposisi Usaha Mikro dan Kecil (UMK) sangat dominan yakni 64,13 juta (99,92%) dari keseluruhan sektor usaha. Berdasarkan hasil survei Katadata Insight Center (KIC) yang dilakukan terhadap 206 pelaku UMKM di Jabodetabek, mayoritas UMKM sebesar 82,9% merasakan dampak negatif dari pandemi ini dan hanya 5,9% yang mengalami pertumbuhan positif. Beruntung dengan di era sekarang ini hidup kita sudah erat dengan globalisasi dan kemajuan yang pesat dalam bidang teknologi. Hal ini dikarenakan dengan kemudahan mengakses komunikasi yang dapat mengikis ruang dan waktu, sehingga orang dari seluruh dunia dapat berinteraksi dengan mudah melalui internet, termasuk interaksi jual beli antara penjual dan pembeli. Hal ini sebenarnya sudah banyak diterapkan oleh banyak penjual termasuk para UMKM di tahun sebelumnya, namun pengguna internet sudah makin menjamur di tahun 2020 ini menyusul akibat dari pandemi COVID-19 yang mengharuskan semua orang untuk berada dirumah. Melakukan aktivitas jual-beli secara online melalui *e-commerce*, penerapan marketing secara digital menjadi suatu kebiasaan baru yang harus dikuasai oleh UMKM pada masa sekarang dimana kita telah memasuki era normal baru demi tetap bertahan. Dengan menggunakan media sosial sebagai *sales booster*, para pelaku UMKM meningkatkan penjualan mereka. Selain memperoleh keuntungan yang lebih, mereka juga dapat lebih intens untuk melakukan komunikasi dengan para pelanggan. Sehingga, dengan kritik dan saran yang disampaikan para pelanggan, pelaku UMKM dapat mengembangkan bisnis yang mereka jalankan. Terlebih melalui tatanan kehidupan yang baru dimana terjadi perubahan besar pada lapisan masyarakat di seluruh dunia. Disesuaikan dengan perkembangan teknologi yang saat ini sudah maju, maka *online marketing* perlu diterapkan agar UMKM bisa bertahan dan semakin berkembang di masa pandemi. Selain peningkatan laba, kesejahteraan UMKM terlebih dalam masa pandemi ini patut untuk diperhatikan melalui pemanfaatan media yang sudah banyak digandrungi oleh masyarakat. Dan juga sebagai penyesuaian agar UMKM bisa berjalan meski dalam masa pandemi untuk menguatkan perekonomian bangsa sehingga resesi yang parah tidak terjadi dan perekonomian negara bisa pulih seperti semula. Sehingga bagaimana peran penerapan strategi *online marketing* pada era normal baru bagi UMKM untuk mampu bertahan dan terus berkembang.

Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Kota Surabaya, adalah salah satu wilayah kelurahan di kota Surabaya yang berada di jalan Dukuh Menanggal XII/6 Surabaya dengan luas wilayah 105.967 Ha. Warga Kelurahan Dukuh Menanggal Surabaya dominan memilih pekerjaan wiraswasta, dikarenakan di wilayah Kelurahan ini terdapat pasar, yaitu Pasar Bambe Dukuh Menanggal itu sendiri yang kini sedang gencarnya dilakukan pemberdayaan pdagang kaki lima di wilayah tersebut, dan juga masih ada stan yang masih kosong untuk ditempati guna kelangsungan hidup warga Dukuh Menanggal itu sendiri.

Hal ini menjadi latar belakang Fakultas Ekonomi dan Bisnis untuk menjadikan Desa Dukuh Menanggal Surabaya sebagai tempat untuk pengabdian dengan harapan

dapat memberikan jalan keluar mengenai permasalahan yang dihadapi oleh para pelaku UMKM sehingga dapat meningkatkan standar, desain dan kualitas produknya.

METODE PELAKSANAAN

Kesulitan – kesulitan yang dihadapi oleh mitra adalah informasi mengenai Optimasi usaha secara baik, sehingga memberikan jalan keluar dengan memberikan pengarahan.

Metode pelaksanaan kegiatan ini adalah :

1. Pengarahan

Metode pengarahan kegiatan ini adalah komunikasi dua arah dalam bentuk ceramah dan diskusi interaktif. Tim PPM memberikan pengarahan kepada mitra berkaitan tentang Optimasi usaha secara baik.

2. Pendampingan

Tahap kedua yang dilakukan oleh tim PPM yaitu pendampingan kepada pelaku UMKM Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Surabaya. Pendampingan dilakukan oleh tim PPM untuk mengetahui keberhasilan kegiatan yang diberikan oleh tim maka dilakukan diskusi antara tim dengan mitra. Hal ini dilakukan agar mengetahui kesulitan yang dialami oleh mitra selama melakukan pengolahan keuangan sehingga tim dapat memberikan jalan keluar terbaik untuk mitra.

3. Evaluasi Pelaksanaan

Evaluasi kegiatan ini dilakukan dengan pengawasan dan pertemuan kembali setelah selesai dilakukannya penyuluhan. Pengawasan dilakukan dengan diskusi terkait aktivitas usaha setelah penyuluhan dan pendampingan. Atas masalah yang dialami oleh pelaku UMKM, diberikan beberapa jalan keluar alternative yang bias diadaptasi secara langsung.

Materi kegiatan yang dilakukan dalam penyuluhan dan pendampingan adalah sebagai berikut :

1. Wawasan tentang Optimasi Usaha dengan metode sales booster
2. Perencanaan Keuangan UMKM
3. Strategi peningkatan omset usaha
4. Penggunaan social media sebagai alternative pemasaran

HASIL PEMBAHASAN

Tim pengabdian melakukan penyuluhan dan pembimbingan terhadap optimasi usaha pada pelaku UMKM di Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Surabaya. Kegiatan yang dapat dilakukan untuk peningkatan kelangsungan usaha melalui optimasi usaha antara lain dengan cara :

1. Pengetahuan dan ketrampilan bagi pelaku UMKM mengenai bauran pemasaran seperti media promosi dan stand yang menarik selama masa pandemic covid-19.

2. Pengetahuan dan ketrampilan bagi pelaku UMKM tentang pemanfaatan produk olahan rim pang untuk dijadikan olahan minuman jamu tradisional yang bernilai manfaat dan ekonomi selama masa pandemic covid-19
3. Pengetahuan dan ketrampilan bagi pelaku UMKM tentang pengelolaan keuangan usaha UMKM.

Sasaran kegiatan pengabdian masyarakat di Desa Dukuh Menanggal, Kecamatan Gayungan, Surabaya adalah sebagai berikut:

- a) Pelaku usaha kecil dan menengah yang sudah ada.
- b) Ibu – ibu PKK, karangtaruna dan remaja putri.
- c) Masyarakat yang berminat mengembangkan kegiatan kewirausahaan.

DAMPAK MANFAAT KEGIATAN

Aktivitas penyuluhan pada Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Surabaya ini dihadiri oleh warga yang terdiri dari para pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Selama pelaksanaan, peserta cukup antusias dan aktif dalam melakukan diskusi dan tanya jawab mengenai materi – materi yang disampaikan. Warga Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Surabaya tertarik dengan jenis usaha pengolahan makanan. Olahan makanan dirasa cukup mudah dan memiliki banyak rasa, jenis, dan bentuk.

Manfaat Pengabdian pada masyarakat warga di Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Surabaya telah memberikan dukungan kepada warga mengenai pemberdayaan melalui UMKM di era kebiasaan baru. Pemberdayaan tersebut lebih di fokuskan kepada pemanfaatan hasil alam yang di hasilkan oleh warga itu sendiri.

SIMPULAN

Pelaku Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) di Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Surabaya, setelah dilakukannya penyuluhan dan pendampingan terdapat semangat dan harapan baru di Era Kebiasaan Baru ini. Warga menjadi lebih memahami kebutuhan apa saja yang dibutuhkan oleh warga sehingga produk yang ditawarkan dapat dijual dengan baik.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim PPM Fakultas Ekonomi dan Bisnis mengucapkan terima kasih sebesar-besarnya atas dana yang diberikan oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Universitas PGRI Adi Buana Surabaya, sehingga kegiatan-kegiatan yang sudah diberikan oleh tim PPM FEB kepada mitra berjalan sesuai rencana sehingga mitra bias memperoleh manfaat atas kegiatan- kegiatan yang diberikan oleh tim PPM FEB.

DAFTAR PUSTAKA

Regina Ayu, Sherine, Uun ralita Dalam Artikel Penerapan Strategi Online Marketing UMKM Pada Era Normal Baru 2021

Kantor Kelurahan Dukuh Menanggal Kecamatan Gayungan Kota Surabaya

<http://puslit.dpr.go.id> ISSN 2088-2351 com/ekonomi/405511/realisasidan-serapan-program-pen-2021- dinilai-lebih-baik, diakses 18 Mei 2021.

“Rektor UI: Holding BUMN Ultra Mikro Berdayakan UMKM”, 7 Mei 2021, <https://www.beritasatu.com/ekonomi/770899/rektor-ui-holding-bumn-ultramikro-berdayakan-umkm>, diakses 19 Mei 2021.

“Sederet Jurusan Pemerintah Pulihkan UMKM di Masa Pandemi”, 28 April 2021, <https://www.cnbcindonesia.com/news/20210428163320-4-41590/sederet-jurusan-pemerintah-pulihkan-umkm-di-masapandemi>, diakses 18 Mei 2021.

“Strategi Utama Pemerintah Menjaga Momentum Pemulihan Ekonomi 2021”, 6 Mei 2021,

<https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/berita/strategi-utama-pemerintahmenjaga-momentum-pemulihanekonomi-2021>, diakses 18 Mei 2021.

“UMKM Optimistis Kondisi Lebih Baik”, *Bisnis Indonesia*, 17 Mei 2021, hal. 1.