

Adaptasi Bisnis Umkm Dengan Penjualan Dan Promosi Daring Di Masa Pandemi Covid 19

Emaya Kurniawati^{1*}, Adijati Utaminingsih², Witjaksono E.H³

^{1,2,3}Fakultas Ekonomi Universitas Semarang, Indonesia

* Corresponding author : emaya@usm.ac.id; adijati@usm.ac.id; witjaksono.fe.usm@gmail.com

ARTICLE INFO

ABSTRACT

Article history

Received : Jan 2022

Revised : Feb 2022

Accepted : March 2022

Published : April 2022

Keywords

Marketing

Promotion

online

The Community Service Program that we will carry out is located in Wonolopo Village, Mijen District, Semarang with the target audience of herbal medicine business players. The main problem is that so far the herbal medicine business actors do not know about the importance of online marketing and promotion, especially during the covid 19 period. In the implementation of this service, the method used is counseling on how to process herbal medicine in a clean and hygienic manner as well as training on marketing and online or online promotions so that during the current covid 19 pandemic, herbal products from members of the Jamu Sumber Husodo community, Wonolopo Village are better known in the community who will later will have an impact on increasing sales. The purpose of this service activity is to provide knowledge and training about marketing and promotion on line or online by utilizing internet media.

..

1. PENDAHULUAN

Salah satu Wilayah Geografis Kota Semarang yaitu Kelurahan Wonolopo adalah yang berada di Kecamatan Mijen Kota Semarang Provinsi Jawa Tengah. Kelurahan Wonolopo memiliki luas wilayah sebesar 439,56 Ha yang terdiri atas 10 RW dan 52 RT. Berikut peta administratif Kelurahan Wonolopo Kecamatan Mijen Semarang. Usaha Rumah Tangga yang oleh ibu-ibu di Kelurahan Wonolopo Kecamatan Mijen diantaranya adalah jamu gendong, yang mana jamu gendong yang dihasilkan oleh warga Kelurahan Wonolopo Kecamatan Mijen sudah mulai melakukan usaha membuat dan memasarkan jamu gendong sejak tahun 1985, yang pada mulanya hanya beberapa orang saja sebagai pembuat dan penjual jamu gendong. Setelah berjalannya waktu dan dipandang usaha membuat dan menjual jamu gendong merupakan usaha yang menjanjikan dan dapat sebagai penghasilan rumah tangga, akhirnya banyak warga yang mulai usaha jamu gendong.

Sebagian besar penjual jamu tersebut berasal dari RT 03/RW10 dan RT 02/RW 10 Dusun Sumber Sari, Kelurahan Wonolopo, Kecamatan Mijen. Dalam perkembangannya penjual jamu semakin banyak maka muncul suatu inisiatif untuk membuat suatu paguyuban yang bertujuan sebagai wadah untuk saling berkomunikasi dan saling menyampaikan permasalahan ataupun kemajuan yang ada. Paguyuban didirikan pada tahun 90an dengan dipimpin oleh seorang ketua paguyuban yaitu Bp. Kholidi dengan nama Paguyuban Jamu Gendong "Sumber Husodo", dengan jumlah anggota paguyuban 45 orang.

Produksi jamu Gendong dari Paguyuban Jamu Sumber Husodo penjualannya sudah sampai beberapa daerah di Kota Semarang, setiap penjual mempunyai daerah masing-masing untuk menjual jadi tidak saling berebut pembeli. Penjualan jamu yang dilakukan selama ini masih konvensional sehingga sangat terbatas wilayah pemasarannya. Pada masa Pandemi covid 19 untuk menekan penyebaran covid 19 maka pemerintah memutuskan suatu kebijakan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) di beberapa daerah khususnya Kota Semarang. Dengan

adanya Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) tersebut sangat berpengaruh terhadap penurunan penjualan jamu, dikarenakan beberapa pasar atau wilayah untuk berjualan dibatasi waktunya bahkan ada yang harus ditutup dikarenakan banyak yang terkena wabah covid 19

Dengan melihat permasalahan tersebut diatas maka tim PKM FE memberikan penyuluhan dan pelatihan kepada anggota Paguyuban Jamu Gendong Sari Husodo tentang promosi dan penjualan secara daring atau on line. Dengan penjualan daring atau on line penjual jamu tetap bisa menjual jamunya dengan tidak harus ketemu langsung dengan pembeli.

2. METODE

Metode Pelaksanaan

Metode pelaksanaan dalam kegiatan PKM ini memberikan pelatihan pemasaran melalui ceramah, diskusi dan tanya jawab serta pelatihan. Penyuluhan yang diberikan selain tentang pemasaran dan promosi secara on line.

Metode pendekatan yang digunakan dalam kegiatan ini adalah: pelatihan diterapkan Pelatihan tentang menggunakan hand phone / lap top untuk dapat melakukan promosi atau menjual produknya dengan secara *on line* dengan memanfaatkan media internet.

Proses Pelaksanaan

Pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat di UKM jamu gendong kecamatan Wonolopo Kecamatan Mijen masih dalam masa pandemi covid 19 sehingga dalam pelaksanaannya mengikuti aturan yauti dengan protokol kesehatan dengan ketat dan pembatasan peserta yang hanya berjumlah 10 peserta dilaksanakan dengan 2 tahap. Tahap pertama dengan materi memberikan penyuluhan tentang bagaimana memproduksi jamu dengan bersih dan higienis. Sedangkan pada tahap kedua dilaksanakan dengan materi penjualan dan promosi secara on line.

Rancangan Evaluasi

Tahap I: Evaluasi Awal Kegiatan UMKM

Kegiatan tahap ini untuk mengevaluasi kegiatan usaha yang telah dilakukan saat ini dan penyelesaian permasalahan yang dijadikan prioritas. Pemasaran jamu selama ini belum dilakukan secara on line sehingga kurang dikenal oleh masyarakat luas. Penjualan atau pemasaran jamu masih secara langsung ke konsumen hal ini sangat terhambat dimasa pandemi covid 19 saat ini.

Tahap II : Penyuluhan

Kegiatan tahap ini bertujuan untuk meningkatkan ketrampilan sumber daya manusia dari UMKM mitra. Kegiatan ini dilaksanakan dengan memberikan pengetahuan tentang cara melakukan pemasaran secara on line. Dengan cara ini diharapkan dapat lebih intensif dalam menerima materi yang diberikan dan diharapkan mampu mengembangkan usaha jamunya.

Tahap III : Pelatihan

Awal pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat memberikan penyuluhan untuk memahami tentang promosi dan penjualan daring atau on line, setelah memahami dan mengerti tentang promosi dan penjualan secara daring atau on line maka dilakukan pelatihan menggunakan media internet untuk promosi dan penjualan secara daring atau on line. Pelatihan yang diberikan pada tahap ini yaitu pelatihan bagaimana menggunakan hp ataupun lap top untuk melakukan promosi dan penjualan secara on line.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

M Waktu pelaksanaan kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat disepakati antara Tim pengabdian dan pelaku Usaha jamu gendong dilaksanakan Selama 2 (dua) hari, dengan kesepakatan waktu hari sabtu tanggal pukul 13.00. Dalam pelaksanaan pengabdian pada saat ini yang masih dalam kondisi pandemic covid19 maka pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan protokol kesehatan dan pembatasan peserta dari anggota Paguyuban Jamu Gendong yang mana persertanya hanya berjumlah 10 orang.

Sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian Masyarakat dari tim pengabdian sudah melakukan persiapan awal yaitu dengan melakukan survey lokasi dan wawancara dengan ketua paguyuban jamu Gendong Sumber Husodo.

Pelaksanaan kegiatan pengabdian dilakukan demala 2 (dua) tahap dengan kegiatan sebagai berikut:

HARI I (PERTAMA)

Pelaksanaan Pengabdian hari pertama Pertama dilaksanakan pada Hari Sabtu Tanggal 16 Oktober 2021 dengan materi tentang bagaimana supaya produk jamu gendong yang dihasilkan bisa tahan lama. Menurut peserta pengabdian ada beberapa konsumen yang membawa jamunya ke luar kota yaitu Jakarta, Bandung.

Dalam pelaksanaan pengabdian ini dari tim pengabdian menjelaskan bahwa untuk produk jamu ataupun minuman tidak diperbolehkan menggunakan bahan pengawet apapun, bagaimana supaya jamu yang dihasilkan dapat lebih awet tanpa bahan pengawet, maka tim memberikan penyuluhan agar jamu yang diproduksi oleh kelompok jamu Sumber Husodo dapat awet dan aman bagi konsumen hal yang harus dilakukan adalah sebagai berikut :

4. Penggunaan peralatan yang akan digunakan untuk pembuatan jamu harus bersih, setiap selesai digunakan dan akan digunakan untuk mengolah jamu harus dicuci bersih supaya tidak ada bakteri yang masih ada pada peralatan tersebut
5. Pelaku usaha atau pembuat jamu juga harus dalam kondisi bersih diusahakan untuk memakai sarung tangan. Cuci tangan dengan bersih setiap akan melakukan proses pembuatan jamu.
6. Pemilihan bahan baku untuk membuat jamu harus benar benar diperhatikan yaitu jangan menggunakan bahan baku yang sudah busuk atau yang tidak layak lagi untuk diolah menjadi jamu
7. Bahan baku yang akan digunakan untuk membuat jamu harus dikupas dan dicuci bersih dengan air yang mengalir sehingga benar-benar bersih dari kotoran apapun.
8. Dalam menjaga agar jamu yang diproduksi dapat lebih awet tanpa bahan pengawet yang dilakukan adalah dalam menuangkan jamu yang sudah masak ke dalam kemasan kondisi jamu masih panas kurang lebih 60 derajat.

Dengan beberapa arahan dari tim pengabdian tentang bagaimana supaya jamu yang dihasilkan bersih dan higienis sehingga aman dikonsumsi, para peserta pelaku usaha jamu gendong sangat memahami dan menerima yang disampaikan oleh tim pengabdian, karena selama ini yang dilakukan oleh mereka tidak seperti arahan yang diberikan oleh tim pengabdian.

HARI II (KEDUA)

Kegiatan pengabdian hari kedua dilaksanakan pada hari Sabtu tanggal 23 Oktober 2021 dimulai pukul 12.30 sampai dengan Pukul 17.00 WIB. Materi dalam pengabdian yang diberikan tentang bagaimana memasarkan dan promosi produk jamu secara online.

Dalam pelaksanaan pengabdian ini materi tentang kemampuan penjualan Serta promosi online dengan dengan strategi pemasaran e-commerce sehingga produk jamu Gendong Kelurahan Wonoloo Mijen lebih dikenal. Dalam kesempatan ini pelatihan yang diberikan untuk pemasaran online yaitu dengan media Instagram dan Facebook. Strategi yang dapat digunakan pada pelaku bisnis dengan menggunakan e-Commerce yaitu:

1. Kenali pelanggan
2. Melakukan promosi secara terus menerus
3. Mengutamakan pelanggan
4. Memanfaatkan media sosial untuk promosi

Pelatihan dalam pelaksanaan penjualan dan promosi online yang adalah sebagai berikut:

1. Pembelajaran awal yaitu membuat foto jamu hasil produksi jamu yang sudah dikemas dalam botol, foto yang dihasilkan dibuat semenarik mungkin sehingga akan memikat konsumen untuk membeli
2. Pelatihan menggunakan Instagram dan e-commerce sebagai sarana promosi dan penjualan secara online, Yang pertama dilakukan adalah dengan membuka aplikasi yang akan digunakan untuk pemasaran online misalnya dengan Facebook
3. Setelah membuka aplikasi Facebook masukkan foto produk jamu yang akan dipasarkan dengan kalimat yang menarik, sehingga akan memikat pembeli, selain foto produk jamu juga bias dilengkapi dengan jenis jamu yang dijual dan tercantum harga dari masing masing jamu.
4. Informasi yang diberikan di dalam Facebook dicantumkan juga nomor WhatsApp yang akan digunakan untuk transaksi online.

Berikut Dokumentasi kegiatan Pengabdian Masyarakat di UKM jamu gendong kelurahan Wonoloo Mijen Semarang



Gambar 1. Kegiatan PkM di UKM jamu gendong kelurahan Wonolopo Mijen Semarang

9. KESIMPULAN

Pelaksanaan Pengabdian Masyarakat di Kampung Jamu Wonolopo Mijen berjalan dapat dengan baik dan lancar walaupun masih pada masa pandemi covid 19. Para peserta sangat antusias dalam mengikuti penyuluhan dan pelatihan tentang produksi jamu yang bersih dan higienis serta pemasaran dan penjualan secara on line.

Peran aktif para peserta membuat kegiatan pengabdian ini menjadi lebih bermakna, apa yang disampaikan oleh tim pengabdian sangat menarik karena sesuai dengan kebutuhan dari anggota kelompok jamu terutama di masa pandemi covid sekarang ini.

UKM jamu gendong Kecamatan Wonolopo dalam mengikuti penyuluhan dan pelatihan hampir semua peserta dapat melakukan sesuai yang diarahkan oleh tim pengabdian yaitu memasarkan dan menjual secara on line.

10. DAFTAR PUSTAKA

- Anggoro, D., Hasugian, H. & Nofiyani (2020). Implementasi Digital Marketing Pada UKM Guna Meningkatkan Pemasaran dan Penjualan Produk Di Masa Pandemi Covid-19. *JURPIKAT: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 1(3). 384-391
- Arta, K.B.D. & Dewi, L.G.K. (2021). Membantu Meningkatkan Penjualan Produk UMKM Masyarakat di Masa Pandemi

- Melalui Bisnis on line. PARTA: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat. 2(1). 61-65
- Dewi, T.R., Wardani, I., Widiastuti, L. & Solikah, U.N. (2019). Strategi Peningkatan Pemasaran dan Penjualan Dengan Menggunakan Media Elektronik (E-commerce). *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Wasana Nyata*. 3(2).. 130-134
- Farhan, F. & Fachrunnisa, Z.H. (2022). Pelatihan Pemasaran Daring Pada UMKM CV.Bintang Food Bantul Yogyakarta. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Randang Tana*, 5(1). 20-26
- Nulhaqim, S.A., Wibowo, H., Irfan, M. & Gutama, A.S. (2021). Peningkatan Kapasitas Dalam pemasaran ON ine Bagi Pelaku Usaha Kecil Yang Terdampak Kondisi Pandemi Covid 19. *Kumawula: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*. 4(1). 165 – 176
- Sihombing, E.H., Devi, S., Astuti, Y.A., Sondang, Pilihen, B. & Hartati, S. (2021). Sosialisasi Penjualan Online Produk-Produk Keloria. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Fordicate (Informatics Engineering Dedication*, 1(1). 93-98
- Sukmasetya, P., Apriyani, H., Wahyuni, T., Wulan, B.S., Nugroho, W.,& Ardiyansah, A.H. (2021). Pendampingan Pemanfaatan Digital Branding dan Digital Marketing Pada Kuliner Kampung Kali Paremono. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Jurnal Abdimas PHB*, 4(3). 322-328