



Pengoptimalan Potensi UMKM Pasca Covid 19 di Wilayah Kelurahan Kauman Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto

Optimizing the Potential of MSMEs Post Covid 19 in the Kauman Village Area, Warrior Kulon District, Mojokerto City

Mila Hariani¹, Mochamad Irfan^{2*}, Yusuf Rachman Al Hakim³, Dwi Simbe Sagita⁴, Wulan Kurnianingtyas⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Mayjen Sungkono, Mojokerto

Korespondensi Penulis: irfanmoc@gmail.com

Article History:

Received: 05 Juni 2023

Revised: 11 Juli 2023

Accepted: 02 Agustus 2023

Keywords: *Optimizing the Potential of MSMEs, Covid 19, Community Service*

Abstract: *Community service activities during the post-Covid 19 pandemic focused on MSMEs in the Kauman Village area, Warrior Kulon District, Mojokerto City who were affected by the Covid 19 event. Community service activities were carried out as a form of concern for MSMEs who lost income due to the Covid 19 pandemic. Community service activities were carried out as a forum to provide assistance in the form of knowledge to the community, especially MSMEs. This community outreach activity was carried out by several lecturers and students at the University of Mayjen Sungkono Mojokerto. This training was attended by 15 MSMEs in the Kauman sub-district, Soldier Kulon sub-district, Mojokerto City. The implementation of community service activities is carried out for approximately 8 hours. MSMEs can optimize sales and get additional income for post-covid 19 financial income, by providing training starting from the start of production, packaging, taking product photos and digital marketing by using and following current technological developments such as websites. In addition, this activity was also carried out to build good relations between the surrounding community and the University of Mayjen Sungkono Mojokerto.*

Abstrak. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada masa pasca pandemi Covid 19 tertuju pada para UMKM di wilayah Kelurahan Kauman Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto yang terdampak peristiwa covid 19. Kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan sebagai wujud kepedulian terhadap UMKM yang kehilangan penghasilan di karenakan pandemi covid 19. Pengabdian masyarakat dilakukan sebagai wadah untuk memberikan bantuan berupa ilmu

pengetahuan kepada masyarakat khususnya UMKM. Kegiatan Pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh beberapa dosen dan mahasiswa Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto. Pelatihan ini diikuti oleh 15 UMKM yang ada di wilayah kelurahan Kauman kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto. Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan selama kurang lebih 8 jam. UMKM dapat mengoptimalkan penjualan dan mendapatkan tambahan penghasilan untuk pemasukan keuangan pasca covid 19, dengan memberikan pelatihan mulai dari awal produksi, pengemasan, pengambilan foto produk dan pemasaran digital dengan menggunakan dan mengikuti perkembangan teknologi yang telah ada saat ini seperti website. Selain itu kegiatan ini juga dilakukan untuk membangun hubungan baik antara masyarakat sekitar dengan civitas Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto.

Kata Kunci ; Pengoptimalan Potensi UMKM, Covid 19, Pengabdian Masyarakat

PENDAHULUAN

Perekonomian Indonesia mengalami penurunan yang signifikan sejak pandemi COVID-19 melanda negara ini pada tahun 2020. Salah satunya, pandemi Covid-19 berdampak pada 82% UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia. Ini adalah temuan dari survei yang dilakukan Bank Indonesia. Deputi Gubernur BI menyatakan bahwa masalah utama yang dihadapi UMKM selama pandemi adalah penurunan pendapatan dan peningkatan biaya operasional. Ini terjadi karena keterbatasan mobilitas sosial dan ekonomi yang berlaku selama pandemi COVID-19, yang menyebabkan penurunan tajam dalam penjualan produk dari sektor usaha, yang merupakan pilar ekonomi nasional.

Usaha mikro, kecil, dan menengah memiliki karakteristik yang jelas dan terlihat dalam menjalankan kegiatan usahanya serta dalam perilaku pengusaha itu sendiri. Ciri-ciri ini membedakan pelaku usaha berdasarkan skala usahanya. Bank global membagi usaha kecil dan menengah (UMKM) menjadi tiga kategori: (1) Usaha Mikro, yang mempekerjakan sepuluh orang; (2) Usaha Kecil, yang mempekerjakan tiga puluh orang; dan (3) Usaha Menengah, yang mempekerjakan hingga tiga ratus orang.

Mojokerto menjadi salah satu wilayah yang terdampak pandemi Covid-19 terutama dalam bidang perekonomian. Salah satunya adalah Kota Mojokerto tepatnya di Kelurahan Kauman, banyak para UMKM yang mengalami penurunan pendapatan bahkan ada yang mengalami gulung tikar dikarenakan sulitnya pemasaran yang harus dilakukan pada masa Covid-19. Menurunnya pendapatan UMKM juga diakibatkan karena adanya perubahan perilaku konsumen yang diakibatkan karena pasca pandemi Covid-19. Perubahan perilaku konsumen ini disebabkan karena adanya beberapa hal diantaranya sebagai berikut: (a) Layanan yang lebih cepat dan efisien yang memungkinkan pelanggan berbelanja kapan saja dan di mana saja dengan hanya membuka aplikasi di ponsel mereka; (b) Layanan yang tidak membutuhkan kontak. Pada masa pandemi, transaksi jual beli secara online membuat pelanggan lebih nyaman berbelanja. Pemerintah juga merekomendasikan untuk menghindari kontak fisik. Konsumen akhirnya mulai terbiasa dengan

kebiasaan ini, sehingga bahkan setelah Pandemi Covid-19, mereka masih melakukan transaksi secara online; (c) Dikarenakan ada pembayaran cashless hanya memerlukan transfer antar bank, yang membuatnya lebih cepat, dan konsep "beli sekarang bayar nanti" memudahkan pelanggan untuk berbelanja; (d) Harga yang lebih murah: Banyak pelanggan memilih untuk membeli secara online karena harganya lebih murah daripada membeli secara langsung. Ini mungkin karena adanya diskon atau gratis ongkos kirim di e-commerce; (e) Layanan penilaian produk: Konsumen menjadi lebih percaya akan kualitas produk, sehingga mereka lebih mudah mencari produk berkualitas tinggi; (f) Layanan e-complaint membuat transaksi online lebih mudah bagi pelanggan; pelanggan dapat lebih mudah mengkritik atau mengkritik penjual jika produk yang dibeli tidak sesuai dengan pesannya dan dapat meminta retur.

Dengan alasan perubahan perilaku konsumen ini, UMKM harus menerapkan sistem pemasaran digital. Pemasaran barang atau jasa yang ditargetkan, terukur, dan interaktif melalui penggunaan teknologi digital dikenal sebagai digital marketing. Tujuan utama digital marketing adalah untuk mempromosikan merek, mengubah preferensi konsumen, dan meningkatkan jumlah trafik penjualan melalui penggunaan berbagai teknik pemasaran digital.

Akan tetapi, kenyataan di lapangan menunjukkan bahwa banyak pelaku UMKM tidak tahu tentang menggunakan digital marketing sebagai cara untuk memasarkan produk mereka, terutama mereka di Kelurahan Kauman. Kawasan Kelurahan Kauman masih menghadapi masalah utama dalam memasarkan produk digital, seperti menggunakan media online untuk jual beli. Pasca pandemi Covid-19, UMKM menghadapi tantangan tambahan karena perubahan perilaku konsumen.

Dari permasalahan yang telah dijelaskan diatas, maka terdapat solusi yang dibentuk dalam sebuah program pengabdian masyarakat oleh Tim Dosen dan mahasiswa Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto yaitu memperkenalkan media digital sebagai tempat aktivitas jual beli, dan mendampingi UMKM dalam pembuatan media digital sebagai bentuk media promosi dan transaksi di pasca pandemi Covid-19, berupa platform website dan media digital lainnya. Dengan judul kegiatan Pengoptimalan Potensi UMKM Pasca Covid 19 Di Wilayah Kelurahan Kauman Kecamatan Prajurit Kulon Kota.

METODE

Pelaksanaan program optimalisasi potensi UMKM khususnya untuk media digital dilakukan di kelurahan Kauman kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto, yang melibatkan kerjasama antara dosen-dosen dan mahasiswa universitas Mayjen Sungkono Mojokerto dengan mitra yaitu pelaku UMKM. Metode pelaksanaan program kegiatan ini berupa seminar dan praktek dengan sasaran UMKM di kelurahan Kauman kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto yang mengambil tema "Pengoptimalan Potensi UMKM Pasca Covid 19 di wilayah Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto".



Gambar 1. Suasana pembelajaran dan demostrasi produk

Pendampingan kepada para pelaku UMKM berupa praktek membuat contoh salah satu produk, cara pengemasan, pengambilan gambar produk dan pembuatan website promosi produk UMKM di Kelurahan Kauman. Langkah-langkah proses untuk mencapai program ini diantaranya sebagai berikut: (a) Tahap pertama, tim dosen yang ditunjuk melakukan diskusi dengan perangkat Kelurahan Kauman dan kader anggota Kelurahan Kauman mengenai data para pelaku UMKM yang tercatat di Kelurahan Kauman; (b) Tahap kedua, tim dosen melakukan survei kepada pelaku UMKM untuk berdialog mengenai permasalahan pemasaran yang dihadapi selama pasca pandemi Covid-19; (c) Tahapan ketiga, penyelenggaraan seminar UMKM tentang optimalisasi UMKM khususnya di bidang digital marketing sebagai strategi pemasaran UMKM pasca pandemi Covid-19 bersama dengan dosen yang mampu dalam pembuatan website; (d) Tahapan akhir, tim melakukan pendampingan sekaligus pelatihan dan praktek kepada pelaku UMKM melalui pembuatan produk, cara pengeemasan, penegambilan foto produk, sampai pembuatan website untuk promosi produk tersebut.

HASIL

Program pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh tim dosen dan mahasiswa Universitas Mayjen Sungkono Mojokerto yang berfokus pada pengoptimalisasian dan pendampingan pengambilan foto produk dan digital marketing sebagai bentuk strategi pemasaran UMKM untuk meningkatkan pendapatan penjualan pasca pandemi Covid-19. Program ini melakukan beberapa hal, seperti mengadakan seminar UMKM untuk para pelaku usaha di Kelurahan Kauman, membantu membuat website produk UMKM, dan membuat pedoman pemasaran untuk meningkatkan pendapatan penjualan mereka.

Kegiatan pengabdian masyarakat dimulai dari (a) Pencarian Data Pelaku UMKM Kelurahan Kauman; (b) Survei Data Kepada Pelaku UMKM Kelurahan Kauman; (c) Seminar UMKM untuk Pelaku UMKM Kelurahan Kauman; (d) Pendampingan dan Pelatihan kepada Pelaku UMKM Kelurahan Kauman.

Pada kegiatan ini juga diberikan bahan baku untuk praktek seperti bahan baku makanan puding, lalu kami mengajarkan membuat kemasan yang aman pada saat di berikan pada jasa antar

online untuk dikirim ke pada pelanggan, Kami juga mengajarkan pengambilan foto produk agar lebih menarik bagi konsumen dan cara memostingnya ke website serta menambahkan ke dalam google bisnis yang ada di google maps.



Gambar 2. Suasana pembelajaran dan demonstrasi di Kelurahan Kauman

KESIMPULAN

Pandemi COVID-19 mengubah pola kehidupan semua orang. Seluruh aktivitas ekonomi terhenti karena wabah virus ini. Kondisi ini juga menyebabkan penurunan ekonomi di Indonesia dan di seluruh dunia. Akibatnya, banyak bisnis menghentikan produksi. Hal ini jelas berdampak pada populasi yang tidak dapat bekerja, yang mengakibatkan penurunan pendapatan rumah tangga. Kondisi ini menjadi lebih buruk ketika orang-orang tidak mau membelanjakan uangnya untuk produk UMKM sehingga para UMKM semakin terpuruk.

Program pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh TIM dosen dan mahasiswa ini berfokus pada strategi pemasaran UMKM untuk meningkatkan pendapatan penjualan pasca pandemi Covid-19 melalui pengoptimalisasian dan pendampingan digital marketing. Dengan metode pelaksanaan di atas, tim mengadakan seminar UMKM dengan judul "Pengoptimalan Potensi UMKM Pasca Covid 19 Di Wilayah Kelurahan Kauman Kecamatan Prajurit Kulon Kota Mojokerto", yang membahas tentang kompetensi wajib wirausaha, tips-tips agar menjadi wirausaha sukses, pengenalan mengenai digital marketing, tren terbaru digital marketing, dan digital marketing tools untuk para pelaku usaha Kelurahan Kauman, membantu membuat website produk UMKM, dan pembuatan google bisnis agar tempat usaha UMKM bisa dengan mudah diakses oleh seluruh masyarakat

Adapun saran yang dapat disampaikan adalah lebih banyak kegiatan pengabdian masyarakat untuk membantu para UMKM karena dengan pemaparan dan pelatihan yang dilakukan agar para UMKM dapat meningkatkan penjualan dan juga sosialisasi juga edukasi untuk tetap menjaga kesehatan sehingga tetap prima dalam mencari penghasilan dan dengan pemberdayaan masyarakat seperti memberikan keahlian kepada kelompok masyarakat pengangguran sehingga mendapatkan tambahan penghasilan untuk pemasukan keuangan pasca covid 19 dan Kegiatan ini menandakan bahwa pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat ikut berkontribusi pada kemajuan bangsa.

DAFTAR REFERENSI

- Asharudin, Firman, and Sannya Pestari Dewi. "Optimalisasi Media Digital sebagai Strategi Pemasaran UMKM pada Masa Pandemi Covid-19." *E-Dimas: Jurnal Pengabdian kepada Masyarakat*, 12, no. 3 (2021): 549-554.
- Lestari, Putri, and Muchammad Saifuddin. "Implementasi strategi promosi produk dalam proses keputusan pembelian melalui digital marketing saat pandemi covid'19." *Jurnal Manajemen Dan Inovasi (MANOVA)*, 3, no. 2 (2020): 23-31.
- Noviana, Tarissa Nur, Dadan Rahmat, and Prieyayi Nuryusuf. "Optimalisasi Digital Marketing sebagai Strategi Pemasaran UMKM Pasca Pandemi Covid-19 di Desa Parungsueah Kabupaten Sukabumi." *Magistrorum et Scholarium: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 3 no. 1 (2022): 12-23.