

## **Pendampingan Pelatihan Pemasaran Produk UKM Budi Bambu Cendani di masa Pandemi Covid-19**

**Vidya Vitta Adhivinna<sup>1</sup>, Rani Eka Diansari<sup>2</sup>, Febri Ariadi<sup>3</sup>, Ervana Vivianti<sup>4</sup>, Frida Dwi Prasiwi<sup>5</sup> Anita  
Tri Setianingsih<sup>6</sup>, Miftah Wulandari<sup>7</sup>**

<sup>1,2,3,4,5,6,7</sup>Program Sarjana Akuntansi, Fakultas Bisnis  
Universitas PGRI Yogyakarta  
Email: [aprilvitta29@gmail.com](mailto:aprilvitta29@gmail.com)

### **ABSTRACT**

*The service is held in SMEs Budi Bambu Cendani which is located at Kasongan, Yogyakarta. The activities of this dedication are coaching, providing advice and assistance in marketing products owned by SMEs. Coaching is carried out to assist SMEs in increasing sales at the national and international levels because there are great opportunities for SMEs to compete globally. The purpose of this dedication is to provide knowledge for SMEs about good marketing and sales during the Covid-19 pandemic in order to survive and increase SMEs income, as well as carry out Tri Dharma activities and strengthen the role of students and lectures in responding to the conditions of problem that occur such as the Covid-19 Pandemic.*

**Keyword: Marketing, Sales, UKM, Pandemic**

### **ABSTRAK**

Pengabdian dilakukan di UKM Budi Bambu Cendani yang beralamat di Kasongan, Yogyakarta. Kegiatan pengabdian dilakukan berupa pembinaan, pemberian saran dan pendampingan dalam memasarkan produk yang dimiliki UKM. Pembinaan dilakukan untuk membantu UKM dalam meningkatkan penjualan di tingkat nasional maupun internasional karena ada peluang besar bagi UKM untuk bisa berkompetisi secara global. Tujuan diadakannya pengabdian ini untuk memberikan pengetahuan bagi UKM tentang pemasaran dan penjualan yang baik di saat pandemi covid-19 agar tetap bertahan dan meningkatkan pendapatan UKM serta melaksanakan kegiatan Tri Dharma dan memperkuat peran mahasiswa dan dosen dalam merespon kondisi permasalahan yang terjadi seperti Pandemi Covid-19.

**Kata Kunci: Pemasaran, Penjualan, UKM, Pandemi**

### **PENDAHULUAN**

Keberadaan Pandemi Covid-19 sangat berdampak terhadap kondisi perekonomian Indonesia. Dikutip dari Kompas.com, Virus Covid-19 sudah masuk di Indonesia sejak awal

bulan maret sehingga menyebabkan adanya beberapa kebijakan dari pemerintahan seperti *Work From Home*, *Lockdown*, dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) pada sejumlah wilayah. Menurut Menteri Keuangan, Sri Mulyani Indrawati memprediksi pertumbuhan ekonomi dalam skenario terburuk bisa mencapai minus 0,4%, hal ini berdampak kepada kelancaran mekanisme pasar yaitu pada permintaan dan penawaran serta menimbulkan pengaruh yang cukup signifikan pada fundamental ekonomi riil (<https://www.kemenkeu.go.id/>). Usaha Kecil Menengah merupakan salah satu pelaku usaha yang paling terdampak karena adanya pandemi ini. Terbatasnya aktivitas di luar ruangan menjadikan kegiatan usahanya menjadi terganggu, minimnya wisatawan yang datang dan kegiatan penjualan yang dihentikan guna meminimalisir penyebaran Covid-19 sehingga membuat pendapatan UKM kian menurun. Jadi pengabdian ini diharapkan dapat membantu pelaku UMKM untuk tetap bisa bertahan dan berinovasi dalam menjalankan kegiatan usahanya di masa Pandemi Covid-19.

### **Permasalahan Mitra**

Berdasarkan latar belakang tersebut diatas maka pengabdian merumuskan permasalahan sebagai berikut:

1. Pesaing UMKM yang menghasilkan produk serupa dengan Budi Bambu Cendani yang menyebabkan *Owner* UMKM dituntut untuk tetap berinovasi.
2. Pemasaran yang belum maksimal
3. Penjualan yang menurun akibat adanya Pandemi Covid-19

### **Metode Pelaksanaan**

#### **1. Waktu dan Tempat Pelaksanaan**

Kegiatan studi dunia industri dilaksanakan di UKM Budi Bambu Cendani secara *online* dan *offline*. Dimana pada pelaksanaan *online*, melakukan kegiatan promosi produk melalui berbagai sosial media dalam rangka menyebarluaskan informasi terkait dengan UKM Budi Bambu Cendani. Sedangkan untuk pelaksanaan secara *offline* yaitu menata produk, mengambil gambar untuk kebutuhan promosi dan katalog serta membantu pembukuan keuangan di UKM. Kunjungan dilakukan sebanyak dua kali dalam satu bulan dengan tetap menggunakan protokol kesehatan yang dianjurkan pemerintah, namun untuk pengelolaan media sosial kami laksanakan setiap hari berkoordinasi dengan *owner* atau pihak yang ditunjuk dalam UKM Budi Bambu Cendani melalui pesan singkat.

#### **2. Sasaran Kegiatan**

Sasaran kegiatan pengabdian ini ditujukan untuk seluruh karyawan serta *Owner* UKM Budi Bamdu Cendani. Sasaran hasil kegiatan yang diharapkan adalah:

- a) Memiliki pemahaman dalam pemasaran produk sehingga bisa tetap bertahan di masa Pandemi Covid-19.

- b) Memiliki keterampilan dalam melakukan promosi di media sosial dengan konten yang menarik minat para konsumen.
- c) Memiliki pemahaman tentang pencatatan keuangan pada UKM.
- d) Membantu meningkatkan pendapatan UKM di tengah Pandemi Covid-19.

### 3. Metode

Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian ini berupa model pelatihan, diskusi, praktik dan pendampingan langsung kepada UKM dalam melakukan kegiatan promosi, *design* katalog, pencatatan keuangan dan pelayanan konsumen di saat Pandemi Covid-19. Adapun rincian dalam kegiatan ini adalah sebagai berikut:

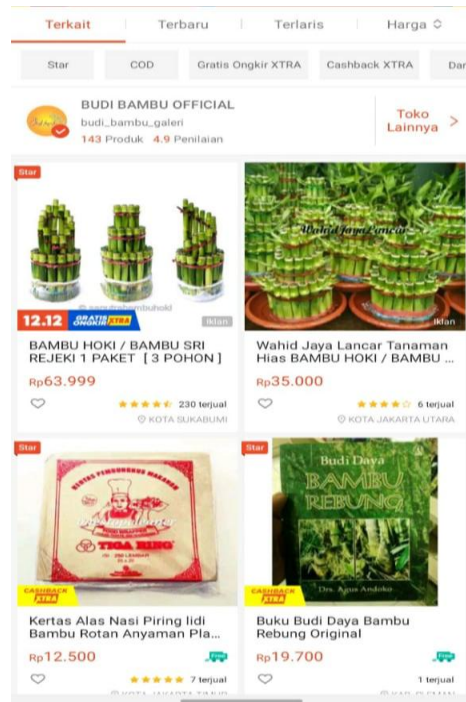
- a) Kegiatan dilaksanakan pada tanggal 17 Oktober sampai dengan 07 November 2020. Pertemuan secara *Offline* dilakukan 5 kali selama periode pengabdian.
- b) Pelatihan dengan cara diskusi bersama para karyawan tentang “Bagaimana cara UKM bertahan di Pandemi Covid-19”. Adapun materi yang dibahas yaitu:
  - Penggunaan *Social Media* sebagai instrumen promosi
  - Penggunaan *E-Commerce* sebagai instrumen dalam kegiatan penjualan
- c) Pembuatan katalog sebagai media dalam menawarkan barang kepada konsumen sehingga memudahkan bagi konsumen dalam melihat beragam produk yang dimiliki oleh UKM.
- d) Pelatihan dalam mencatat transaksi penjualan UKM



**Gambar 1. Kegiatan pengambilan foto produk untuk keperluan katalog dan konten promosi**



**Gambar 2. Katalog Product**



Gambar 3. *E-commerce* UKM



Gambar 4. Instagram UKM

## Target dan Luaran

### 1. Target

Target dari adanya kegiatan pengabdian ini adalah:

- Karyawan dan *Owner* UKM memiliki kemampuan dan keterampilan dalam mempromosikan produk UKM melalui *Social Media* (*Tiktok*, *WhatsApp*, *Instagram* dan *Facebook*)
- Karyawan bisa melakukan pencatatan penjualan sehingga *Owner* bisa lebih mudah dalam melakukan pemantauan keuangan UKM
- UKM melakukan penjualan melalui *E-Commerce* (*Lazada* dan *Shopee*) agar dapat menjangkau pasar tingkat mancanegara

### 2. Luaran

Luaran yang diharapkan dapat dihasilkan pada kegiatan pengabdian ini adalah: **Jasa**, yaitu pendampingan pengelolaan transaksi, pemasaran melalui *Social Media*, dan memberikan saran untuk meningkatkan penjualan melalui *Platform E-Commerce*

**Produk**, yaitu pembuatan Katalog yang berisi nama serta gambar produk yang dimiliki UKM untuk memudahkan konsumen dalam melihat barang yang tersedia

## Hasil dan Pembahasan

### 1. Sekilas tentang UKM Budi Bambu Cendani

Profil dari Usaha Kecil Menengah yang kita jadikan lokasi kegiatan ini adalah:

- Nama UKM : Budi Bambu Cendani  
Alamat : Jl. Kasongan Kajen, Bangunjiwo, Kec: Kasihan, Bantul, DIY  
Nama Pemilik : Bapak Budi  
Bidang Usaha : Kerajinan Rotan  
Sosial media :  
- *Instagram* : @budibambu\_official  
- *Shopee* : BUDI BAMBU OFFICIAL  
- *Whatsapp* : 081 578 020 444/ 085 866 434 070

### 2. Tahap Persiapan dan Identifikasi Masalah

Lokasi kegiatan pengabdian bertempat di UKM Budi Bambu Cendani yang beralamat di Jl Kasongan, Bangunjiwo, Kasihan, Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. UKM Budi Bambu Cendani pada saat kegiatan observasi mengalami permasalahan yaitu adanya penurunan jumlah wisatawan asing dan lokal akibat adanya pandemi serta daya saing yang meningkat sehingga menyebabkan penurunan pendapatan UKM.

### 3. Sosialisasi Program

Kegiatan sosialisasi dilakukan sejak tanggal 17 Oktober 2020, adapun kegiatan sosialisasi yang dilakukan dengan cara memberikan petunjuk teknis pengelolaan pencatatan keuangan, pemasaran melalui media sosial, penjualan melalui *e-commerce* dan melakukan sosialisasi terkait pentingnya sebuah katalog untuk memudahkan konsumen dalam melihat barang yang dimiliki UKM. Sosialisasi dilakukan secara langsung (tatap muka) selama 5 kali dalam periode pengabdian.

### 4. Pengelolaan *Social Media*

Sosial media dikelola oleh karyawan yang telah ditunjuk oleh *Owner* secara langsung, dalam hal ini tim pengabdian memiliki tugas dalam membuat konten menarik untuk mendukung kegiatan promosi dan meningkatkan daya jual produk UKM.

## 5. Pemasaran dengan menggunakan *E-Commerce*

Pada tahap ini UKM diberikan beberapa penjelasan terkait pentingnya untuk melakukan penjualan di *E-Commerce* mengingat bahwa saat ini sudah memasuki era 4.0 dimana kemajuan teknologi sudah berkembang secara pesat. *Platform E-Commerce* yang digunakan adalah Lazada dan *Shopee* dan ini sudah berhasil meningkatkan penjualan UKM ke tingkat mancanegara.

### Solusi Program

Dengan adanya kegiatan ini, tim pengabdian dapat menawarkan berbagai macam solusi atas berbagai permasalahan yang sedang dihadapi oleh UKM seperti:

- a) Tim pengabdian membantu dalam pembuatan konten media sosial yang memudahkan pengelola untuk tujuan pemasaran
- b) Tim pengabdian membantu dalam pencatatan transaksi penjualan sehingga memudahkan *Owner* dalam memeriksa kinerja keuangan UKM dan memudahkan karyawan dalam melakukan pencatatan yang tepat
- c) Tim pengabdian membantu dalam memberikan masukan terkait pengelolaan akun di *E-Commerce* untuk lebih ditingkatkan lagi mengingat UKM ini memiliki peluang besar untuk bertahan dipasar internasional jika dilihat dari konsumen yang datang secara langsung di toko yang kebanyakan merupakan masyarakat mancanegara.
- d) Tim pengabdian membantu membuat Katalog yang berisi produk UKM.

### Kesimpulan

Dari kegiatan pengabdian yang telah dijabarkan diatas, dapat diambil kesimpulan yaitu sebagai berikut:

- a) Kegiatan pengabdian yang dilakukan pada UKM Budi Bambu Cendani telah berjalan lancar meskipun ada keterbatasan akibat pandemi
- b) Program kerja yang telah disusun telah dilakukan sepenuhnya dan mendapatkan respon yang baik dari *Owner* UKM Budi Bambu Cendani
- c) Melalui kegiatan pengabdian ini diharapkan UKM dapat bertahan dan meningkatkan pemasaran produk UKM menjadi lebih baik lagi di masa pandemi ini

### REKOMENDASI

- a) Besar harapan untuk dapat melakukan kegiatan pengabdian ini secara totalitas dan dalam periode 1 bulan penuh atau 30 hari pertemuan langsung, guna menambah relasi, menambah pengalaman didunia industri dan juga berkontribusi untuk kemajuan UKM. Tetapi akibat adanya covid-19 sehingga menyebabkan kegiatan hanya dilaksanakan 5 kali pertemuan selama periode pengabdian.
- b) Pengabdian ini dapat membantu UKM secara tidak langsung dalam meningkatkan pelayanan dan pemasaran guna tetap bertahan pada kondisi pandemi covid-19.



## REFERENCES

<https://www.google.com/amp/s/amp.kompas.com/sains/read/2020/05/11/130600623/diumumkan-awal-maret-ahli--virus-corona-masuk-indonesia-dari-januari>

<https://www.kemenkeu.go.id/>

Universitas PGRI Yogyakarta, 2020. Pedoman Pengabdian Kepada Masyarakat, Yogyakarta