

LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT



**MENGATUR OMSET PENJUALAN PADA MASA PPKM BAGI PARA PELAKU
USAHA KECIL DAN MENENGAH**

Oleh

| | |
|--------------------------------------|-------------------|
| Periyadi., SE.MM | NIDN : 1124048602 |
| Dr. H. M. Zainul., MM | NIDN : 1105076601 |
| Dr. Hj. Sulastini, MSi | NIDN : 1109046301 |
| Husnurrofiq., SE.,MM | NIDN : 1105036201 |
| Junaidi, SE.,MM | NIDN : 1106037801 |
| Noorlaily Maulida, SE.,MM | NIDN : 1119027801 |
| Yulianis Safrinadiya Rahman., SH.,MH | NIDN : 1128079401 |

FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN (UNISKA)
MUHAMMAD ARSYAD AL-BANJARY BANJARMASIN
2021

HALAMAN PENGESAHAN PENGABDIAN DOSEN

Judul pengabdian : Mengatur Omset Penjualan Pada Masa PPKM Bagi Para Pelaku Usaha Kecil dan Menengah.

Kode>Nama Rumpun Ilmu : 61201/ Manajemen

Ketua Peneliti:


- a. Nama Lengkap : Periyadi, SE.,MM
- b. NIK/NIDN : 061 604 894/1124048602
- c. Jabatan Fungsional : Lektor/IIIc
- d. Program Studi : Ekonomi/Manajemen
- e. Nomor HP : 082253813710

Anggota Peneliti/Pengabdian

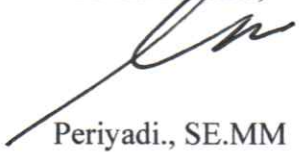
- Nama Lengkap : 1. Dr. H. M. Zainul.,MM
2. Dr. Hj. Sulastini, MSi
2. Husnurrofiq., SE.,MSi
3. Junaidi, SE, MM
4. Noorlaily Maulida, SE.,MM
5. Yulianis Safrinadiya Rahman., SH.,MH

Lokasi Penelitian :Banjarmasin
Waktu Pengabdian : I Bulan
Biaya Penelitian : Mandiri
Sumber Dana : Mandiri


Mengetahui,
Dekan Fakultas Ekonomi


Hj. Farida Yulianti, SE.MM
NIK. 069809131

Banjarmasin, 31 September 2021
Ketua Peneliti,


Periyadi., SE.MM
NIK. 061 604 894

Menyetujui,
Kepala Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat


Dr. Nurul Lestiyani, SH.MH
NIK. 061 204 607

KATA PENGANTAR

Segala puji dan syukur kita panjatkan kehadirat Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat dan hidayah-Nya sehingga penulis dapat menyelesaikan laporan pengabdian ini.

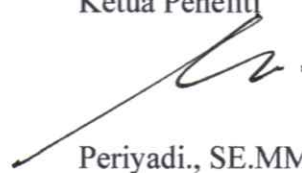
Laporan pengabdian ini tim mengambil judul **Mengatur Omset Penjualan Pada Masa PPKM Bagi Para Pelaku Usaha Kecil dan Menengah.**

Dengan hormat penulis sampaikan ucapan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada Yang terhormat Bapak Rektor Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjary (UNISKA) melalui pusat penelitian UNISKA sehingga dapat memperlancar laporan pengabdian ini.

Penulis berharap semoga Allah SWT melimpahkan rahmat-Nya kepada kita semua, sehingga apa yang telah penulis tulis dan sampaikan dapat bermanfaat bagi lingkungan pendidikan kami dan masyarakat umumnya pada saat sekarang maupun pada saat yang akan datang.

Akhirnya kepada segenap pembaca, penulis mengucapkan terima kasih dan semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kasih sayang dan memberkati kita semua, Amin.

Banjarmasin, Nopember 2021
Ketua Peneliti



Periyadi., SE.MM
NIK. 061 604 894

DAFTAR ISI

| | Halaman |
|--|---------|
| HALAMAN JUDUL..... | i |
| LEMBAR PENGESAHAN..... | ii |
| KATA PENGANTAR..... | iii |
| DAFTAR ISI..... | iv |
| RINGKASAN..... | vi |
| BAB I PENDAHULUAN | |
| 1.1. Analisis Situasi..... | 1 |
| 1.2. Rumusan Masalah..... | 3 |
| BAB II TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN | |
| 2.1 Tujuan Kegiatan..... | 4 |
| 2.2 Manfaat Kegiatan..... | 4 |
| BAB III METODE PELAKSANAAN KEGIATAN | |
| 3.1. Metode Pelaksanaan Kegiatan..... | 5 |
| 3.2. Khalayak Sasaran..... | 5 |
| 3.3. Pelaksanaan Kegiatan..... | 5 |
| 3.3.1. Persiapan..... | 5 |
| 3.3.2. Pelaksanaan Kegiatan..... | 6 |
| 3.3.3. Pembuatan Laporan..... | 6 |
| BAB IV HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN | |
| 4.1. Hasil Kegiatan..... | 7 |
| BAB V KESIMPULAN..... | 8 |

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN

Lampiran 1. Susunan Organisasi Tim Peneliti dan Pembagian Tugas

Lampiran 2. Surat Pernyataan Ketua Peneliti

Lampiran 3. Surat Tugas Pengabdian

Lampiran 4. Berita Acara Kegiatan

Lampiran 5. Daftar Hadir Peserta

Lampiran 6. Foto Kegiatan

Lampiran 7. Materi Kegiatan

RINGKASAN

MENGATUR OMSET PENJUALAN PADA MASA PPKM BAGI PARA PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH

Pemberlakuan PPKM darurat resmi diterapkan mulai dari 3 Juli 2021 sampai 20 Juli 2021 bahkan akan diberlakukan sampai akhir tahun 2021. Kebijakan ini dilakukan guna menekan laju covid-19, khususnya di pulau Jawa dan Bali serta Kalimantan. Kebijakan tersebut tentu berdampak pada sejumlah sektor, termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Salah satu dampak PPKM darurat bagi pelaku UMKM adalah terbatasnya mereka dalam menjual produk mereka secara offline. Hal itu disebabkan oleh beberapa aturan yang harus dituruti selama PPKM darurat berlangsung.

Adapun tujuan dalam kegiatan ini, yakni:

1. Memberikan tips penjualan selama pemberlakuan aturan PPKM
2. Mengarahkan pelaku UMKM untuk beralih penjualan ke metode online
3. Memaksimalkan penjualan menggunakan digital marketing

Kata Kunci : *Penjualan, PPKM, UMKM.*

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Analisis Situasi

Masa pandemi tidak hanya bisa menurunkan kesehatan fisik dan mental banyak orang, tapi juga omzet para pebisnis mulai dari bisnis kecil, menengah sampai level corporate. Penurunan omzet pun bisa memberikan efek yang cukup merugikan tidak hanya pada pemilik bisnis tapi juga pekerja dan masyarakat.

Efek negatif seperti yang ditimbulkan bisa berupa pemecatan karyawan, kenaikan harga sampai gulung tikar. Untuk itu menjaga kestabilan omzet tidak semata-mata karena keuntungan satu pihak saja tapi juga demi keberlangsungan kepentingan banyak orang.

Pemberlakuan PPKM darurat resmi diterapkan mulai dari 3 Juli 2021 sampai 20 Juli 2021 bahkan akan diberlakukan sampai akhir tahun 2021. Kebijakan ini dilakukan guna menekan laju covid-19, khususnya di pulau Jawa dan Bali serta kalimantan. Kebijakan tersebut tentu berdampak pada sejumlah sektor, termasuk Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM).

Salah satu dampak PPKM darurat bagi pelaku UMKM adalah terbatasnya mereka dalam menjual produk mereka secara offline. Hal itu

disebabkan oleh beberapa aturan yang harus dituruti selama PPKM darurat berlangsung. Adapun beberapa aturan tersebut adalah seperti berikut:

- a. Mall wajib tutup selama PPKM darurat berlangsung.
- b. Toko kelontong dan supermarket hanya boleh beroperasi sampai jam 8 malam, serta hanya boleh menampung maksimal 50 persen dari kapasitas.
- c. Tempat makan hanya boleh menerima pesanan delivery atau take away.

Masa PPKM seperti sekarang mau tak mau membuat pihak UMKM mesti beradaptasi. Terutama, jika mereka ingin tetap mendapatkan penghasilan. Salah satu bentuk adaptasi yang bisa dilakukan adalah mengubah strategi penjualan produk. Dengan menyesuaikan strategi penjualan, pelaku UMKM bisa tetap mendapatkan uang, kendati tengah berada dalam masa PPKM darurat Jawa Bali dan Kalimantan.

Omset penjualan menjadi salah satu elemen penting dalam bisnis yang terdampak akibat adanya kebijakan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat secara darurat atau yang lebih *familiar* disebut PPKM darurat. Hal ini pun bukan tanpa alasan, dengan adanya pembatasan kegiatan masyarakat di luar rumah, membuat banyak pengusaha atau pedagang yang mengalami penurunan omset penjualan. Terlebih bagi pelaku usaha kuliner yang mengandalkan pembelian secara langsung untuk makan ditempat. Tentu, hal ini sudah tidak boleh lagi dilakukan selama kebijakan tersebut berlangsung. Selain itu, jam operasional pun mengalami penyesuaian, dimana seluruh rumah makan atau restoran diharuskan tutup pada pukul 20.00 WIB.

Penurunan omset penjualan bukan hanya dirasakan pada bisnis kuliner saja. Banyak bisnis pada sektor lainnya yang merasakan hal serupa. Seperti dikutip dari laman republika.co.id, banyak toko ritel yang mengalami penurunan penjualan akibat kebijakan PPKM tersebut. Tercatat, penurunan penjualan tertinggi mencapai 30 persen yang banyak terjadi pada produk-produk pelengkap, seperti makanan ringan atau produk non-primer lainnya.

Mempertahankan bisnis di tengah kebijakan PPKM darurat yang belum juga usai merupakan tantangan tersendiri bagi pelakunya. Adanya kebijakan tersebut memaksa para pengusaha untuk memutar otak agar tetap mendapatkan keuntungan, atau paling tidak dapat bertahan.

1.2. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian diatas, penulis merumuskan identifikasi masalah dari pengabdian yang dilakukan, yakni sebagai berikut:

1. Memberikan tips berjualan selama pemberlakuan aturan PPKM
2. Mengarahkan pelaku UMKM untuk beralih berjualan ke metode online
3. Memaksimalkan penjualan menggunakan digital marketing

BAB II

TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN

2.1. Tujuan Kegiatan

Adapun tujuan dalam kegiatan ini, yakni:

1. Membantu pelaku usaha UMKM untuk dapat berkembang selama PPKM.
2. Membantu Para pelaku usaha dalam penjualan secara online.
3. Memberikan pemahaman akan pentingnya digital marketing dalam penjualan produk secara luas.
4. Dapat dijadikan sebagai motivasi bagi mereka dalam menjalankan usaha mereka.

2.2. Manfaat Kegiatan

Adapun manfaat yang diharapkan dalam kegiatan ini, yakni sebagai berikut:

1. Dengan melalui kegiatan ini diharapkan kegiatan usaha yang dijalankan oleh para pelaku UMKM dapat berkembang lebih cepat dan mampu meningkatkan dan mempertahankan usaha mereka
2. Dengan adanya pemberian pemahaman kepada para pelaku usaha UMKM diharapkan dapat meningkatkan hasil penjualan produk yang mereka pasarkan.

BAB III

METODE PELAKSANAAN KEGIATAN

3.1. Metode Pelaksanaan

Adapun metode pelaksanaan dalam kegiatan pengabdian ini yaitu metode yang meliputi:

1. Pemberian materi bagi pelaku UMKM di wilayah Kota Banjarmasin
2. Memberikan tips berjualan dan mempertahankan omset penjualan selama PPKM
3. Pelatihan kepada pelaku UMKM mengenai *Digital Marketing*
4. Memberikan pemahaman bagaimana mengelola *Digital Marketing* tersebut
5. Tahapan edukasi berkelanjutan dilakukan sebagai upaya peningkatan efektivitas pemberdayaan dan penyuluhan.

3.2. Khalayak Sasaran

Target utama dalam kegiatan pengabdian ini yakni para pelaku usaha yang dalam hal ini adalah para pelaku usaha UMKM yang ada di wilayah Banjarmasin serta masyarakat secara luas pada umumnya.

3.3. Pelaksanaan Kegiatan

3.3.1. Tahap Persiapan

Adapun kegiatan-kegiatan yang akan dilakukan pada tahap persiapan yaitu:

1. Penelusuran tempat/lokasi, dengan survey secara langsung ke target sasaran dalam kegiatan pengabdian ini.
2. Pembuatan proposal dan penyelesaian administrasi perijinan tempat atau lokasi pengabdian masyarakat.

3. Pembuatan modul atau bahan yang akan disampaikan ke target atau khalayak sasaran.
4. Penentuan waktu dan media yang akan dilakukan pada pelaksanaan kegiatan ini.

3.3.2. Pelaksanaan Kegiatan

Kegiatan pengabdian ini dilaksanakan setelah semua perijinan dan persiapan peralatan sudah selesai dilakukan. Persiapan yang dilakukan melibatkan para pelaku usaha UMKM serta mulai dari perijinan, pembuatan modul, hingga menyiapkan segala sesuatunya dalam kegiatan pengabdian ini. Alur dalam kegiatan pengabdian ini terbagi menjadi beberapa sub, yakni:

1. Kegiatan survey terlebih dahulu. Hal ini dilakukan untuk dapat memudah peserta pengabdian untuk melakukan kegiatan.
2. Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara daring terhadap para pelaku UMKM.
3. Mengevaluasi hasil kegiatan.

3.3.3. Pembuatan Laporan Kegiatan

1. Pembuatan Laporan Awal

Pembuatan laporan awal disesuaikan dengan hasil yang telah dicapai selama melakukan kegiatan pengabdian.

2. Revisi Laporan

Revisi laporan dilakukan apabila terjadi kesalahan pada pembuatan laporan awal.

3. Pembuatan Laporan Akhir

Pembuatan laporan akhir dilakukan setelah melakukan revisi laporan agar dalam penyusunan laporan akhir diperoleh hasil yang lebih baik.

BAB IV

HASIL PELAKSANAAN KEGIATAN

4.1. Hasil Pelaksana Kegiatan

Pengabdian Masyarakat yang telah dilakukan terkait mengatur omset penjualan bagi pelaku UMKM ini dilaksanakan selama 1 Bulan yakni dari tanggal 05 Oktober s/d 05 Nopember 2021. Pada kegiatan ini, peserta mengikuti kegiatan dari pukul 09.00 – 12.00 Wita yang berisi pemberian materi yang disampaikan oleh team dalam kegiatan pengabdian ini.

Berikut rangkaian kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang telah dilaksanakan:

1. Pembukaan dan Perkenalan
2. Pemberian materi
3. Mengenalkan internet sebagai media dalam berkomunikasi
4. Memberikan tips melakukan penjualan selama PPKM

Selanjutnya akan dilakukan tahapan edukasi berkelanjutan dilakukan sebagai upaya peningkatan efektivitas media promosi digital dengan memberikan evaluasi dari kegiatan promosi yang dilakukan oleh pelaku UMKM.

BAB V

KESIMPULAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian ini secara umum sudah berjalan dengan baik berkat kerjasama antar panitia serta dukungan berbagai pihak. Namun ada beberapa hal yang menjadi catatan setelah kegiatan tersebut berlangsung, yaitu, para peserta pelatihan membutuhkan pendampingan secara kontinuitas setelah kegiatan ini, sebab masih banyak peserta pelatihan yang kurang bisa dalam merancang pesan persuasife dan memanfaatkan *digital marketing* dan media yang lainnya.

DAFTAR PUSTAKA

- Aisyah, Iseu Siti. (2020). Ketahanan Pangan Keluarga di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal Kesehatan Komunitas Indonesia*, 16(2), 179–189.
- Amri, Andi. (2020). Dampak Covid-19 terhadap UMKM di Indonesia. *Jurnal Brand*, 2(1), 123–120
- Cresswell, John. W, 2010. *Research Design: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Mixed*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Hanoatubun, Silpa. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Perekonomian Indonesia. *EduPsyCouns: Journal of Education, Psychology and Counseling*, 2(1), 146 –153.
- Kriyantono, Rakhmat, 2007. *Teknik Praktis Riset Komunikasi*. Jakarta : Prenada Kencana
- Sulaksana, 2007. *Integrated Marketing Communication*, Jakarta: Quantum.
- Saputra, Wahidin, 2011, *Public Relations Teori dan Praktik Public Relations di Era Cyber*, Depok: Gramata Publishing.
- Tjiptono, Fandy, 2009. *Strategi Pemasaran: Manajemen Jasa*, Yogyakarta: Andi Publisher.
- Wiley, Yoeti. A. Oka, 1996. *Manajemen Pemasaran*, Jakarta : Perca.

SUSUNAN ORGANISASI TIM PENELITI DAN PEMBAGIAN TUGAS

| No | Nama | NIK / NIDN | Bidang Ilmu | Alokasi Waktu (Jam/Minggu) | Uraian Tugas |
|----|--------------------------------------|--------------------------|-------------|----------------------------|---|
| 1 | Periyadi, SE. MM | 061 604 894 / 1124048602 | Ekonomi | 18 | Mengidentifikasi dan merumuskan masalah, membuat rencana model variable dan observasi |
| 2 | Dr. H. M. Zainul., MM | 1105076601 | Ekonomi | 12 | Melaksanakan program penelitian |
| 2 | Dr. Hj. Sulastini, MSi | 1109046301 | Ekonomi | 12 | Melaksanakan program penelitian |
| 3 | Husnurrofiq., SE.,M.Si | 1105036201 | Ekonomi | 12 | Melaksanakan program penelitian |
| 4 | Junaidi, SE.MM | 061 510 806 | Ekonomi | 12 | Melaksanakan program penelitian |
| 5 | Norlaily Maulida, SE.MM | 061 510 808 | Ekonomi | 12 | Melaksanakan program penelitian |
| 6 | Yulianis Safrinadiya Rahman., SH.,MH | 1128079401 | Hukum | 12 | Melaksanakan program penelitian |

SURAT PERNYATAAN PENELITIAN / PELAKSANA

Yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Periyadi,. SE.,MM

NIK : 061 604 891

Pangkat/Golongan : Penata Muda Tk.I/IIIc

Jabatan Fungsional : Lektor

Dengan ini menyatakan bahwa laporan pengabdian saya dengan judul Mengatur Omset Penjualan Pada Masa PPKM Bagi Para Pelaku Usaha Kecil dan Menengah. **bersifat original dan belum pernah dibiayai oleh UNISKA atau institusi lainnya.**

Bila mana dikemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan diproses dengan ketentuan yang berlaku.

Demikian pernyataan ini dibuat dengan sesungguhnya dan dengan sebenar-benarnya.

Banjarmasin, Nopember 2021
Ketua Peneliti



Periyadi,. SE., MM
NIK. 061 604 891



UNIVERSITAS ISLAM KALIMANTAN MUHAMMAD ARSYAD AL BANJARI PUSAT PENGABDIAN PADA MASYARAKAT

PERINGKAT AKREDITASI B (BAIK) SK BAN-PT NO. 203/SK/BAN-PT/Ak-PPJ/PT/V/2020

KAMPUS : JL. ADHYAKSA NO. 2 KAYUTANGI BANJARMASIN-70123, TELP/FACS (0511) 3304352 www.uniska-bjm.ac.id

SURAT TUGAS

Nomor: 323/UNISKA-P2M/IX/2021

Kepala Pusat Pengabdian kepada Masyarakat Universitas Islam Kalimantan (UNISKA) Muhammad Arsyad Al Banjari Banjarmasin memberikan tugas kepada:

Nama : Periyadi, S.E., M.M.
Dr. H. Mohammad Zainul, S.E., M.M.
Dr. Hj. Sulastini, M.Si.
Husnurrofiq, S.E., M.Si.
Junaidi, S.E., M.M.
Noorlaily Maulida, S.E., M.M.
Yulianis Safrinadiya Rahman, S.H., M.H.

Pekerjaan : Dosen

Unit Kerja : Fakultas Ekonomi

Keperluan : Melaksanakan Pengabdian kepada Masyarakat dengan judul :
“Mengatur Omset Penjualan Pada Masa PPKM Bagi Para Pelaku Usaka Kecil dan Menengah”

Waktu Kegiatan : 10 September 2021 – 15 Januari 2022

Tempat : Banjarmasin

Demikian Surat Tugas ini dibuat agar dapat dipergunakan seperlunya.

Dikeluarkan di: Banjarmasin
Pada Tanggal : 10 September 2021

Kepala,

Dr. Nurul Listiyani, S.H., M.H.

NIK. 06 1204 607



BERITA ACARA PELAKSANAAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT

Pada tanggal 05 Oktober sampai dengan tanggal 05 Nopember 2021 kami yang bertandatangan dibawah ini:

Dosen (pelaksana) : Periyadi, SE.,MM
NIK/NIDN : 061604894/1124048602
Program Studi : Manajemen
Fakultas : Ekonomi Uniska MAB

Dengan pihak mitra :

Nama : Ahmad Ridhani
Jabatan : Perwakilan UMKM Banjarmasin

menyatakan bahwa telah dilaksanakan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat:

Bentuk Kegiatan : Penyuluhan/Pengenalan
Judul : Mengatur Omset Penjualan Pada Masa PPKM
Bagi Para Pelaku Usaha Kecil dan Menengah.
Pelaksana : Team Pengabdian Kepada Masyarakat
Tanggal pelaksanaan : 05 Oktober s/d 05 Nopember 2021
Tempat pelaksanaan : Media ZOOM

Pihak Mitra menyatakan menerima pelaksanaan kegiatan tersebut di atas dengan baik. Demikian berita acara ini kami buat dengan sebenarnya untuk dipergunakan sebagaimana mestinya.

Banjarmasin, 06 Nopember 2021

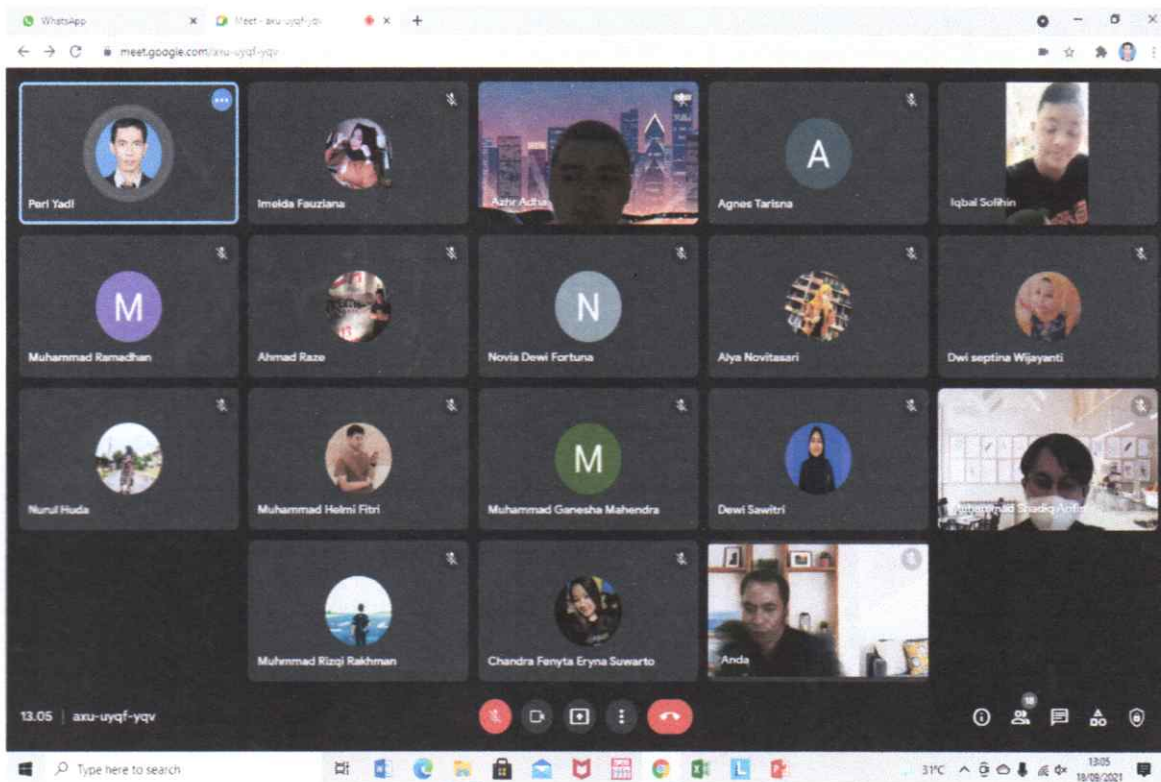
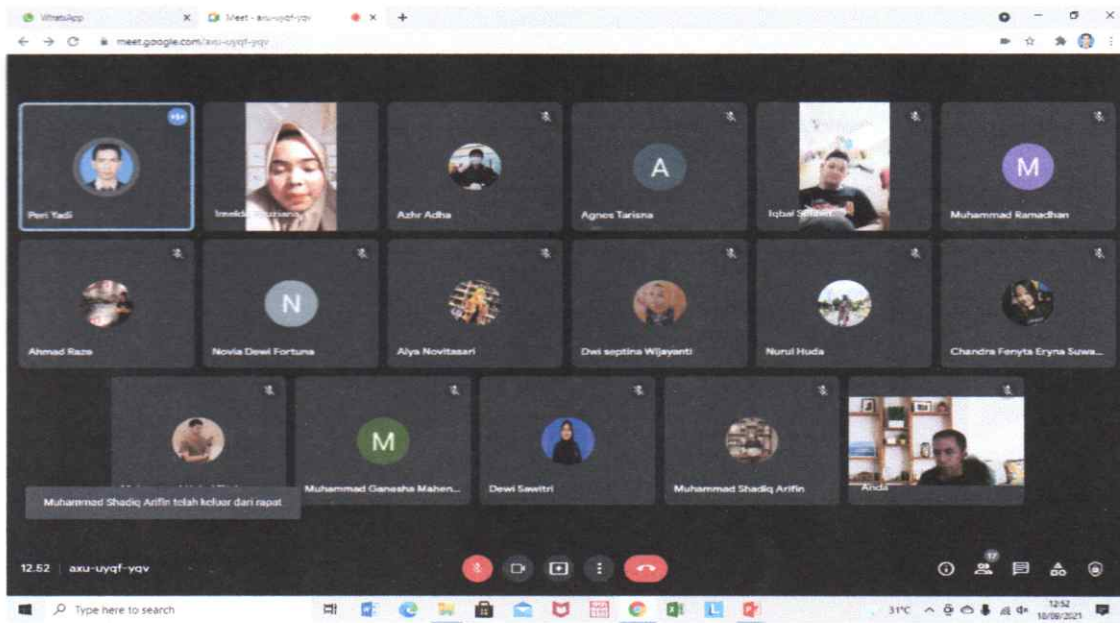
Mitra masyarakat sasaran

Ketua Pelaksana,

Abdullah


Periyadi, SE.,MM

Lampiran: Foto Kegiatan



MENGATUR OMSET PENJUALAN PADA MASA PPKM BAGI PARA PELAKU USAHA KECIL DAN MENENGAH

TEAM PENGABDIAN MASYARAKAT



Pendahuluan

Terbatasnya aktivitas usaha mengakibatkan penjualan menurun, sehingga dirasa bisnis bertahan menjadi sebuah tantangan yang sulit dipecahkan di tengah pandemi ini. Tapi, bukan menjadi hal yang mustahil jika bisa mempertahankan bisnis. Banyak cara yang bisa dilakukan agar bisnis tetap eksis di tengah pandemi.

Hal ini dibuktikan dengan banyak bisnis terutama UMKM yang masih bisa bertahan, bahkan lebih eksis. Walaupun jumlahnya tidak cukup besar, hanya 12,5 persen. Tapi dari fenomena ini menunjukkan bahwa bisnis bertahan di tengah pembatasan ini bukanlah sebuah tantangan yang tidak bisa kamu pecahkan



Omset penjualan menjadi salah satu elemen penting dalam bisnis yang terdampak akibat adanya kebijakan pemberlakuan pembatasan kegiatan masyarakat secara darurat atau yang lebih *familiar* disebut PPKM darurat. Hal ini pun bukan tanpa alasan, dengan adanya pembatasan kegiatan masyarakat di luar rumah, membuat banyak pengusaha atau pedagang yang mengalami penurunan omset penjualan.

Mempertahankan bisnis di tengah kebijakan PPKM darurat yang belum juga usai merupakan tantangan tersendiri bagi pelakunya. Adanya kebijakan tersebut memaksa para pengusaha untuk memutar otak agar tetap mendapatkan keuntungan, atau paling tidak dapat bertahan. Untuk itu, pada kesempatan kali ini tim pengabdian mencoba membahas beberapa strategi bisnis yang perlu dilakukan di tengah kebijakan PPKM darurat



Omset Turun! Coba Jalani Bisnis dengan Sistem *Online*

Omset penjualan yang turun akibat kebijakan PPKM darurat membuat membuat sistem *online* menjadi salah satu solusinya. Pasalnya, perubahan pola hidup masyarakat yang mengurangi interaksi antar sesama manusia membuat belanja secara daring semakin digemari.

Bahkan, menurut data yang dikeluarkan Badan Pusat Statistik (BPS), tercatat pada periode Bulan April 2020 hingga Januari 2021, penjualan secara *online* meningkat tajam hingga 480 persen. Untuk itu, Anda sebagai pemilik bisnis sangat disarankan untuk menjalankan bisnis dengan sistem *online*.

Cara cukup sederhananya adalah Anda bisa mulai membuat akun media sosial yang mudah diakses oleh konsumen. Selain itu, Anda bisa bergabung ke berbagai *marketplace* atau *e-commerce* untuk memperluas lapak dagangan Anda di dunia maya.



Memaksimalkan Penggunaan *Digital Marketing*

Selain menjalankan bisnis secara daring, pemilik bisnis juga perlu menyusun strategi pemasaran secara digital atau yang lebih dikenal dengan sebutan *digital marketing*. Tentu saja, hal ini dilakukan untuk mengenalkan produk dengan tujuan agar meningkatkan omset penjualan.

Bukan hanya mengenalkan atau mempromosikan bisnis Anda, dengan melakukan *digital marketing* pemilik bisnis juga dapat menghitung konversi dan mengukur keberhasilan strategi pemasaran yang dilakukan. Ada beberapa jenis *digital marketing* yang bisa Anda jalankan, mulai dari membuat *website*, *email marketing*, *influencer marketing* serta yang paling banyak dipakai saat ini, yakni *social media marketing*.



Tips Jualan untuk Pelaku UMKM di Masa PPKM

Masa PPKM seperti sekarang mau tak mau membuat pihak UMKM mesti beradaptasi. Terutama, jika mereka ingin tetap mendapatkan penghasilan. Salah satu bentuk adaptasi yang bisa dilakukan adalah mengubah strategi penjualan produk. Dengan menyesuaikan strategi penjualan, pelaku UMKM bisa tetap mendapatkan uang, kendati tengah berada dalam masa PPKM darurat

1. Utamakan Menjual Barang yang Amat Dibutuhkan

Selama PPKM berlangsung, disarankan untuk menjual barang-barang yang tengah dibutuhkan. Semisal makanan, pakaian, ataupun masker. Barang-barang semacam itu kini tengah dicari oleh masyarakat.

Selain berpotensi menghasilkan keuntungan yang besar, melakukan tips semacam ini juga bisa membantu masyarakat di luar sana. Terutama, saat mereka hendak membutuhkan barang-barang yang telah kami sebutkan.



Gunakan Media Sosial

Selain situs marketplace, media sosial adalah alat lainnya yang bisa dipakai. Instagram, WhatsApp, Tiktok dan Facebook adalah beberapa media sosial yang direkomendasikan. Dibanding marketplace, media sosial sebetulnya lebih mudah diakses. Sebab, semua orang pasti punya media sosial, sedangkan marketplace tidak semua orang akan mengaksesnya.

Rajin-rajinlah mempromosikan produk di media sosial, agar bisa mendapatkan perhatian orang banyak. Sebagai saran, lakukanlah promosi tiga kali dalam sehari, mulai dari pagi, siang, hingga malam. Seimbangkan pula dengan membuat postingan yang bermanfaat. Seperti tips dan trik atau manfaat suatu barang. Pastikan postingan tersebut masih relevan dengan barang yang tengah dijual. Hindari melakukan spam, baik lewat kolom komentar maupun DM media sosial. Melakukan hal semacam itu bukannya membuat produk terjual, namun malah mengurangi reputasi pelaku UMKM.



Tingkatkan Kualitas Produk

Selama melakukan promosi, pelaku UMKM juga wajib melakukan peningkatan kualitas pada produk yang dijual. Hal ini dilakukan agar pelanggan tetap puas membeli produk pelaku UMKM. Pastikan peningkatan kualitas produk mencakup semua aspek. Mulai dari kebersihan produk, hingga pengemasan produk itu sendiri.

Turunkan Sedikit Harga Produk

Walau mungkin berat dilakukan, tips jualan ini tetap layak dilakukan apalagi di masa PPKM darurat Jawa Bali seperti sekarang. Mungkin awalnya akan terasa berat di awal saat melakukan tips ini. Namun, tips ini punya beberapa potensi baik yang bisa pelaku UMKM rasakan.

Sedikit menurunkan harga jual akan membuat pembeli lebih mudah mendapatkan barang yang dijual pelaku UMKM. Sebagaimana yang kita tahu, masa-masa PPKM seperti sekarang membuat orang tidak memiliki banyak uang untuk belanja.



Tingkatkan Pelayanan

Tak hanya kualitas, pelayanan pun juga perlu ditingkatkan. Selain membuat pembeli puas, meningkatkan pelayanan juga akan membuat pelaku UMKM mampu mengirimkan produknya dengan lebih baik. Salah satu upaya peningkatan pelayanan adalah membuat pelayanan secepat mungkin, agar barang bisa segera sampai ke pelanggan. Selain itu, cobalah lebih ramah ke pelanggan agar mereka makin nyaman dan loyal kepada pelaku UMKM.

Kasih Bonus Kepada Pelanggan

Bila memungkinkan, jangan ragu untuk memberikan bonus kepada pelanggan. Entah itu dalam bentuk diskon, maupun giveaway. Walau terdengar klise, cara semacam ini bisa menarik pelanggan baru, serta membuat pelanggan lama makin betah membeli produk Anda selaku pelaku UMKM.

