J-Abdi
Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat
Vol.1, No.3 Agustus 2021

PEMBERDAYAAN USAHA KULINER DI MASA PANDEMI COVID 19 MELALUI MEDIA SOSIAL PADA UKM ALQUDDUS CATERING KARANG REJO RT.03/ RW.03 BANYUMANIK SEMARANG JAWA TENGAH

Oleh
Nanang Yusroni[1)], Umar Chadhiq[2)], Ratna Kusumawati[3)]
[1,2,3]Faukultas Ekonomi Universitas Wahid Hasyim Semarang
Email: [1]nanangyusroni@unwahas.ac.id, [2]umarchadhiq@gmail.com,
[3]ratna_kusumawati@unwahas.ac.id

Article History:
Received: 10-06-2021
Revised: 12-07-2021
Accepted: 28-07-2021

Keywords:
Culinary, Social Media, UKM, Community Service

Abstract: *In the current pandemic, many people have lost their jobs, affecting the economy of life. There are so many housewives who have to rack their brains to be able to meet their daily needs. However, LP2M Unwahas collaborated with final semester students to help make a breakthrough to open a catering business for laid-off victims because students and the team have expertise in cooking so they take advantage of the expertise. It became an online catering service. Collaborating with SME Catering under the name Al-Quddus, with an on line system, now it has many customers. The address is on Jl. Karangrejo V/ RT 03/RW 03, Banyumanik, Semarang. With social media is one of the most influential platforms on his business. In addition to promoting its catering, it also has a strategy in its service, namely the menu offered is always different every day. customers can enjoy delicious and healthy meals without leaving the house, because the food will be delivered to their doorstep*.

PENDAHULUAN

Kondisi pandemi Covid-19 yang belum usai serta dihampir semua sektor perekonomian di Indonesia mengalami keterpurukan, sehingga menyebabkan permasalahan serius bagi UKM, baik dari sisi supply maupun demand apalagi kebijakan Pembatasan Sosisal Berskala Besar (PSBB) yang diterapkan oleh pemerintah untuk mencegah penyebaran virus Covid-19, tentunya membatasi para pelaku UKM serta masyarakat pada umumnya, terjadi penurunan permintaan konsumen kesulitan bertransaksi, kenaikan harga barang baku, kesulitan bahan, kesulitan keuangan, , modal berkurang, pinjaman bank yang sulit, serta minimnya inovasi semakin menambah banyak tantangan yang harus dilalui oleh para pelaku UKM, apalagi banyak para pelaku UMK yang belum mengenal secara mendalam tentang tekonologi digital untuk memasarkan produknya secara online.

Untuk menghadapi berbagai masalah yang ada, maka UKM perlu melaksanakan beberapa alterantif strategi supaya dapat bertahan atau malah mungkin berkembang dengan pesat ditengah pandemi. Salah satu strategi yang dapat diterapkan tersebut diantaranya dengan mengamati kebutuhan pasar atau perilaku konsumen pada saat pandemi, konsumen

atau segmentasi apa yang paling banyak dibutuhkan atau dicari. Maka pelaku UMK juga dituntut melakukan kreativitas serta inovasi produknya supaya masih menjadi daya tarik ditengah keterbatasan. Perlunya mindset atau pola pikir para pelaku UMK yang perlu dirubah, seperti peranan akan pentingnya digitalisasi. Para pelaku UKM diusahakan untuk sadar digital dengan cara mempelajari dasar dasarnya. Terdapat beberapa platform bisnis digital seperti E-Commerce, Digital Marketing, Costumer Realitionship Marketing (CRM), dan lainnya. Namun perlunya dukungan Pemerintah untuk mensinergikan kebijakan pembangunan yang mengarahkan sosial media sebagai sarana bisnis ,yang lebih praktis, sehingga khusus buat UKM kuliner jika bias menggunakan media sosial maka pelanggan bisa melihat menu menu yang telah disediakan tentunya akan menjadikan konsumen lebih mudah untuk memilih menu yang akan dibeli,serta kemudahan lainnya

METODE

Pengabdian ini dilaksanakan bertempat di UKM Katering Al-Quddus . Alamatnya Karangrejo V/ RT 03/RW 03, Banyumanik, Semarang,dilaksanakan pada bulan Desember 2020-Januari-2021. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dalam 3 (Tiga) tahapan kegiatan, yakni 1) Koordinasi dan Rapat Persiapan, 2) Pelaksanaan Kegiatan, serta 3) Simulasi dan pelatihan.

HASIL

Makanan adalah salah satu kebutuhan pokok yang tidak bisa lepas dari kehidupan manusia. Dari situlah banyak orang yang memulai mencoba keberuntungan hingga meraih kesuksesan dari bisnis kuliner, untuk pengembangan berwirausaha agar lebih berhasil, maka kegiatan pemberdayaan masyarakat ini terdiri dari tahapan sebagai berikut :

1). Koordinasi dan rapat persiapan

serta perijinan kegiatan pengabdian dan Ketua RT/RW di wilayah Banyumanik Semarang, kegiatan juga memerlukan persiapan alat, akomodasi sarana dan prasarana yang akan digunakan pada kegiatan pengabdian, sosialisasi undangan kegiatan dan mengurus pembuatan media social untuk proses kegiatan. Sosialisasi dilakukan secara bertahap mengingat prokes diusahakan dijaga

Gambar 1. Persiapan , koordinasi dan penyuluhan dengan Pengelolal UKM Katering Al Quddus Pengelola UKM Katering Al Quddus Pengelolal UKM Katering Al Quddus

2). Pelaksanaan

Metode pelaksanaan ada dua yaitu dilokasi UKM Katering Al Quddus dan di Laboratorium FE Unwahas Jalan Menoreh Tengah X No 22 Semarang

Untuk pelaksanaan di Lokasi UKM Katering Al Quddus, metode yang digunakan adalah diskusi ceramah, tanya jawab serta penyuluhan

Gambar 2: Pelatihan membuat konten di lab computer FE Unwahas dan simulasi penataan foto gambar layout menu kuliner

Materi yang disampaikan berupa Tata cara/teknik dan penyuluhan di tentang Strategi yang digunakan UKM Katering Al Quddus dalam memulai bisnis catering yaitu :

a. Mulai menawarkan ke orang-orang terdekat

Dalam pemasaran produk yang kita jual, pendekatan kepada orang-orang disekitar dirasa cukup efektif karena akan membuat teman atau saudara kita bisa menilai dengan jujur masakan yang kita buat dan mereka akan mulai mengajak orang orang disekitar mereka untuk turut membeli dan menawarkan nya kepada khalayak luas.

b. Menggunakan media sosial dengan efektif

Menurut penelitian dari We Are Social dan Hootsuite, tingkat penetrasi pengguna media sosial yang aktif telah mencapai 42% dari total populasi dunia. Ini akan memungkinkan kita untuk memfokuskan upaya pemasaran kita.

c. Tidak berkecil hati saat di tolak oleh pelanggan

Penilaian pembeli terhadap produk yang kita jual tentu sangat penting untuk kita jadikan acuan supaya kita dapat memberikan hasil yang lebih baik kedepan nya. Penilaian tersebut

tidak selalu baik bahkan ada yang berujung pada penolakan, akan tetapi jangan jadikan penolakan tersebut menjadi bumerang untuk diri kita. Justru penolakan tersebut harus menjadikan kita lebih kuat dari sebelumnya.

d. Memberikan layanan delivery

Kesan pertama pembeli merupakan hal yang perlu kita perhatikan, terlebih jika kita bisa membuat pembeli menyukai pelayanan yang kita berikan. Salah satu nya dengan memberikan layanan pesan antar, tentu pembeli akan sangat senang karena dapat memesan makanan yang mereka inginkan tanpa harus keluar rumah.

3). Simulasi dan pelatihan

Pelatihan dilaksanakan secara bertahap mengingat ada dua lokasi yaitu di UKM Catering Alduds dan Laboratorium Komputer FE serta dibantu mahasiswa Praktek simulasi pemberian keterampilan, untuk pelatihan bagi Pengelola UKM Katering Al Quddus yang diadakan di laboratorium Komputer FE, materinya adalah

a. Membuat rencana awal

Pengelola UKM Katering Al Quddus, diajari agar bisa memulai dengan membuat postingan organik sesuai dengan produk dan jasa yang ditawarkan. Dengan membuat konten-konten yang sesuai dengan media sosial yang mau digunakan.

Gambar 3 : Inovasi konten yang ditampilkan di Medsos via WA, Instagram, Face book

b. menetapkan Platform

Pengelola UKM Katering Al Quddus diajari cara memiliki data mengenai aktivitas pengguna untuk tiap-tiap *platform* dan bagaimana konten yang mampu menjangkau konsumen, misalnya instagram, facebook, WA,Tiktok dll

Dilatih juga cara membuat konten apa yang ingin disampaikan, dan bagaimana produk menjadi solusi untuk kebutuhan konsumen. Serta ddibuatkan rencana untuk jangka waktu satu tahun, sehingga kegunaan perencanaan adalah untuk memperluas jangkauan konsumen, diharapkan Konten visual yang kuat di media sosial dapat memberi orang alasan untuk mengikuti, menyukai, berkomentar, dan akhirnya membeli produk kuliner UKM Katering Al Quddus, I

c. membuat visual yang kuat

Pengelola UKM Katering AL Quddus dilatih membuat animasi konten tentang cerita kisahnya melalui foto dan video. Bisa gunakan foto pelanggan untuk menyoroti bagaimana mereka menggunakan layanan atau produk. Jika membutuhkan foto yang berkualitas bagus, bisa menggunakan fotografer mahasiswa atau menggunakan stok foto gratis yang tersebar di internet

Gambar 4 : gambar Menu Kuliner yang di edit di Lab Komputer FE yang selalu mendampingi pengelola UKM

KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian pemberdayaan UKM Kuliner Alquddus bekerjasama dengan LPPM Universitas Wahid Hasyim Semarang, sebagai terwujudnya bentuk kepeduliaan dalam bidang Kuliner untuk peningkatan skill dan pengetahuan dibidang digital medsos. Dengan tetap mematuhi protokol kesehatan kegiatan pemberdayaan ini dapat berjalan dengan kondusif. Pemberdayaan Untuk Pengelola UKM Kuliner Alquddus melalui bidang Medsos yang meliputi pembuatan Konten, Aplikasi dan penggunaan jasa produk dapat dipraktikan oleh semua peseta secara mandiri dengan baik. Kegiatan pemberdayaan ini juga dinilai dapat membawa manfaat bagi para peserta. Sekaligus kegiatan ini dapat direalisasikan nantinya

SARAN

Berdasarkan pengabdian masyarakat dan hasil survey yang dilaksanakan, maka perlunya sosialisasi pentingnya medsos untuk bisnis dan jaringan bagi UKM, karena jika mampu dalam menggunakan Medsos akan membantu meningkatkan omzet Sehingga hasil dari pengabdian ini dapat digunakan oleh para Pengelola UKM untuk menunjang keberhasilan usaha \nya, oleh sebab itu perlu ditindaklanjuti dengan UKM Kuliner Yang lainnya

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terima kasih dihaturkan kepada Rektor Universitas Wahid Hasyim dan Ketua LPPM serta Dekan fakultas Ekonomi, Pengelola UKM Kuliner Alquddus serta Semua pihak yang telah membantu dalam proses pengabdian masyarakat ini, terima kasih atas doa,

dukungan, bantuan dan kerjasamanya sehingga pengabdian masyarakat ini dapat selesai dengan baik dan lancer, baik dukungan secara langsung maupun tidak langsung,
Terima kasih juga kami haturkan kepada Pengelola UKM Kuliner Alquddus beserta karyawannya serta pihak RT yang telah memberikan izin bagi pelaksanaan kegiatan pengabdian sehingga berjalan dengan lancar.

DAFTAR REFERENSI

[1] Adi, I. R. (2008). Intervensi Komunitas: Pengembangan Masyarakat Sebagai Upaya Pemberdayaan Masyarakat. Jakarta: Rajawali Pers
[2] Mey Susanti AS, Dewi Rispawat, Basuki Srihermanto & Suryaningsih,2021, Indonesia Pemberdayaan Masyarakat Melalui Budidaya Jamur Tiram Untuk Mewujudkan Kemandirian Berwirausaha Di Era New Normal Pada Kelompok Wanita Tani (Kwt) Maju Bersama Dusun Pelempat Kabupaten Lombok Barat J-Abdi Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol.1, No.1 Juni 2021
[3] *Nanang sugianto, Ferzha putra utama,* e-commerce untuk optimalisasi pemasaran produk di era digital bagi usaha mikro kelompok tani pangestu rakyat desa barumanis kabupaten rejang lebong 2021 Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat vol 27, no 1 (2021): januari-maret 14-20
[4] Nasrullah. D, Hidayatullah. A, dan WP. Satria, U. (2017).Pendampingan E-Commerce dan Pendidikan di Strategi Pemasaran. Khazanah Informatika: Jurnal Ilmu Komputer Dan Informatika, 3(7): 6-15.
[5] Padmiati, E. (2018). Menuju Masyarakat Berketahanan Sosial melalui Pemberdayaan Lembaga Sosial Lokal di Provinsi Kalimantan Tengah. Jurnal Penelitian Kesejahteraan Sosial, 12(3), 263-275.
Prayitno, H., & Arsyad, L. (1987). Petani Desa dan Kemiskinan Yogyakarta: BPFE
[6] Zakiyah. 2010. Pemberdayaan Perempuan oleh Lajnah Wanita dan Putri Al- Irsyad Surabaya. Jurnal Analisa. Volume XVII. No. 01, hlm 37-56