



PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA INFORMASI PADA UMKM DEPOT AIR MINERAL SERTA SOSIALISASI PADA MASA PANDEMI COVID-19

Oleh

Indrabudi Sumantoro¹, Khaidarmansyah²

¹Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya

E-mail: ¹isumantoro@darmajaya.ac.id, ²khaidarmansyah@darmajaya.ac.id

Article History:

Received: 01-11-2022

Revised: 14-12-2022

Accepted: 25-12-2022

Keywords:

konvensional, depot, UMKM

Abstract: Salah satu UMKM yang ada di Kecamatan kotabumi selatan adalah UMKM Deppot Air Mineral ZEE. Banyaknya produsen UMKM Deppot Air Mineral namun diantara mereka tidak mempunyai sarana Penjualan yang luas yaitu melalui sosial media. Dikarenakan tumbuh pesatnya usaha Deppot Air Mineral, Deppot Air Mineral ZEE Menjual produknya Menunggu konsumen datang ke toko, bahkan ada konsumen yang datang dalam jarak yang cukup jauh. UMKM Deppot Air Mineral ZEE ini mempunyai potensi yang cukup besar untuk mereka masih melakukan penjualan yang konvensional pembeli datang ke toko, padahal sarana promosi dan pemesanan merupakan aspek penting dalam pemasaran untuk menginformasikan produk kepada konsumen dan dalam kemajuan teknologi promosi tentu dapat lebih mudah dan lebih efisien.

PENDAHULUAN

Salah satu UMKM yang ada di Kecamatan kotabumi selatan adalah UMKM Deppot Air Mineral. Banyaknya produsen UMKM Deppot Air Mineral namun diantara mereka tidak mempunyai sarana promosi dan penjualan yang luas yaitu melalui sosial media. Dikarenakan tumbuh pesatnya usaha Deppot Air Mineral, Deppot Air Mineral ZEE berjualan produknya dengan cara menunggu pembeli datang ke tokonya, bahkan ditempuh dalam jarak yang cukup jauh. UMKM Deppot Air Mineral ZEE ini mempunyai potensi yang cukup besar untuk Mereka masih melakukan promosi yang konvensional dari mulut ke mulut dan penjualan konvensional dengan menunggu pembeli datang, padahal promosi merupakan aspek penting dalam pemasaran untuk menginformasikan produk kepada konsumen. Masalah lain yang timbul untuk melakukan promosi adalah keterbatasan dana.

Padahal ada acara lain yang lebih sederhana untuk melakukan promosi yaitu melalui sosial media. Whatsapp salah satu jejaring sosial, sudah menjadi tren mutakhir di Indonesia dan menjadi situs jejaring sosial yang paling populer di Indonesia. Pengguna Whatsapp di Indonesia berada pada peringkat ketiga di dunia. Berdasarkan sumber dari www.affde.com, pengguna Whatsapp 2 miliar pengguna aktif di seluruh dunia. Adanya situs jejaring sosial merupakan peluang bagi perusahaan untuk memasarkan atau mempromosikan produk yang akan dijual. Banyak kelebihan yang dapat diambil dari pemasaran lewat jejaring sosial, diantaranya sebagai sarana berkomunikasi dengan konsumen, media promosi, dan membangun merek.



Menurut Andreas Kaplan dan Michael Haenlien mendefinisikan bahwa pengertian media sosial adalah sebuah kelompok aplikasi berbasis internet yang membangun di atas dasar ideologi dan teknologi Web 2.0 dan yang memungkinkan penciptaan dan pertukaran user generated content

Berdasarkan observasi di lapangan, maka beberapa analisa situasi mengenai mitra Deppot Air Mineral ZEE sebagai berikut:

1. Lokasi mitra berada ditengah permukiman warga yaitu perumahan.
2. Usaha Deppot Air Mineral yang dilakukan mitra sudah berjalan hampir 1 tahun dengan hasil produk semakin membaik.
3. Jumlah tenaga kerja 2 orang bekerja dari jam 7 pagi sampai jam 8 malam.

Adapun rumusan masalah pada pengabdian ini antara lain permasalahan yang dihadapi oleh mitra:

1. Mitra dalam menjalankan usaha masih secara tradisonal baik dalam pembukuan
2. laporan arus kas ataupun pemasaran.
3. Mitra dalam menjalankan usaha belum melibatkan teknologi informasi dalam hal ini
4. pemasaran melalui media sosial.
5. Mitra dalam menjalankan usaha belum menggunakan manajemen keuangan sehingga
6. tidak mengetahui secara jelas jumlah keuntungan yang diperoleh setiap bulan.
7. Kemasan produk yang dihasilkan mitra masih tanpa menggunakan merk dagang sebagai identitas usaha dimana fungsi dari merk dagang adalah lebih menyakinkan konsumen akan kualitas.

Dari beberapa permasalahan tersebut maka di dapatlah beberapa target luaran yang akan menjadi point penting dalam pengabdian ini:

1. Memberikan pendampingan dan pembinaan secara intensif kepada UMKM deppot air mineral ZEE untuk mempromosikan dan untuk pemesanan penjualan bisa melalui Whatsapp untuk meningkatkan pangsa pasar Air Mineral tersebut dan membangun merek.
2. Melatih dan pegawai dan pemilik UMKM deppot air mineral ZEE cara menggunakan sosial media untuk mempromosikan dan menerima pesanan air mineral mereka dan mebangun merek.
3. Membantu inisiasi kerjasama antara UMKM deppot air mineral ZEE, dengan warung warung atau toko toko, dan pelaku pasara lainnya terutama di bidang Penjualan untuk bekerjasama dengan UMKM deppot air mineral ZEE dalam menaruh air mineralnya sebagai bentuk kerjasama.
4. Melatih mitra menggunakan jasa buku kas elektronik sebagai pembukuan uang masuk dan keluar setiap bulannya

METODE

Untuk menunjang kelancaran pelaksanaan pengabdian pada masyarakat berupa pelatihan ini dilakukankan kegiatan awal yang mencakup:

a. Tahap Perencanaan

Pada tahap ini kegiatan pengabdian yang akan dilaksanakan didahului dengan Pembahasan dengan pihak umkm tentang prokja apa yang akan dilakukan, persiapan materi pelatihan, dan persiapan kegiatan yang sudah di susun bersama pihak UMKM.

b. Tahap Pelaksanaan



Pada tahap ini akan dilakukan pelatihan selama 4 hari .

c. Tahap Pendampingan

Pada tahap ini dilaksanakan pendampingan mitra selama 1 bulan untuk memonitoring dan membantu pelaksanaan kegiatan penjualan melalui sosial media yang sudah diterapkan dalam pelatihan dengan tujuan agar mitra benar-benar melaksanakan apa yang sudah di ajarkan melalui pelatihan sebelumnya.

HASIL

Langkah program yang dirancang diantaranya meliputi: (1) koordinasi, (2) pelaksanaan dan (3) evaluasi. Langkah awal yang tim pelaksana lakukan adalah rapat koordinasi tahap awal untuk merancang pertemuan dan koordinasi, dilanjutkan dengan rapat untuk merancang pelaksanaan kegiatan tahap awal. Setelah kesepakatan waktu ditentukan untuk melakukan koordinasi dengan salah satu UMKM Depot Air Mineral ZEE di kecamatan Kotabumi Selatan. Proses administrasi yang tim pelaksana pengabdian harus penuhi yaitu meliputi, secara individu penulis memberikan surat pengantar PKPM dari kampus dan meminta persetujuan dari kepala desa untuk meminta surat pengantar kegiatan pengabdian dan surat perjalanan dinas resmi yang substansinya memuat Permohonan untuk Mengadakan Pengabdian Pada Masyarakat sesuai dengan rencana kegiatan dengan tema “PEMANFAATAN MEDIA SOSIAL SEBAGAI SARANA INFORMASI PADA UMKM DEPOT AIR MINERAL SERTA SOSIALISASI PADA MASA PANDEMI COVID-19”.

Adapun alur pelaksanaan kegiatan pengabdian ini dimulai dari :

1. Melakukan pembuatan desain logo, kupon, banner, brosur dan akun whatsapp khusus penjualan. Kegiatan ditunjukkan pada Gambar 1 dibawah ini :



Gambar 1. Pembuatan logo, kupon, banner, brosur dan akun whatsapp

2. Melakukan penyetakan kupon, banner, brosur dengan jumlah 2 banner, 1000 kupon, 500 brosur. Kegiatan ditunjukkan pada Gambar 2 dibawah ini :



Gambar 2. Penyetakan kupon, banner, brosur

3. Melakukan penyebaran brosur ke rumah rumah warga dengan menyertakan no whatsapp di dalam brosur untuk pemesanan. Brosur ditunjukkan pada Gambar 3 dibawah ini :



Gambar 3. Brosur yang akan disebar

4. Pemasangan status penjualan di whatsapp dan pelatihan dalam menggunakan google maps untuk pengantaran air mineral ke konsumen. Kegiatan ditunjukkan pada Gambar 4 dibawah ini :



Gambar 4. Pemasangan status penjualan di media sosial

5. Pengantaran ke warung / toko untuk bekerja sama dalam penjualan. Kegiatan ditunjukkan pada Gambar 5 dibawah ini :



Gambar 5. Pengantaran ke warung dan toko toko

DISKUSI

Program pengabdian masyarakat pada UMKM Deppot Air Mineral ZEE memiliki luaran yaitu Melatih dan pegawai dan pemilik UMKM deppot air mineral ZEE cara menggunakan sosial media untuk mempromosikan dan menerima pesanan air mineral mereka dan mebangun merek. Adapun akun instagram baru dari UMKM Deppot Air Mineral ZEE adalah depotzee.id dan akun facebooknya adalah depot air mineral ZEE. Harapannya dengan adanya dua media sosial yang sudah ditata secara menarik dan dapat memberikan banyak varian mengenai tahu dapat menarik pembeli dari bandar lampung khususnya maupun nasional dan internasional. Dengan adanya e-commerce sebagai media pemasaran e-commerce dapat meningkatkan penjualan air mineral dan membangkitkan perekonomian umkm.

PENUTUP

Kesimpulan

Dari pembahasan kegiatan pengabdian masyarakat internal ini dapat disimpulkan bahwa:

1. Meningkatkan kemampuan mitra dalam penggunaan manajemen keuangan dalam
2. menjalankan usaha sehingga kinerja usaha berjalan dengan baik.
3. Membantu mitra untuk menambah konsumen dan pendapatan.
4. Pelatihan ini membantu mitra untuk menggunakan media sosial secara efektif.
5. Pembuatan iklan / promosi dapat membantu konsumen apakah Depot air tutup pada hari itu atau tidak.

Besarnya deppot air mineral di kotabumi Selatan, diharapkan para penjual deppot air mineral dapat memiliki kemampuan untuk melakukan promosi dan penjualan yang efektif dan efisien, agar para pemilik UMKM deppot air mineral dapat menggunakan pengetahuan akan promosi dan penjualan dengan berbasis sosial media guna dapat meningkatkan pangsa pasar .



PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENTS

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya yang telah memfasilitasi ruang penelitian dan pengabdian bagi dosen sehingga tercapainya kegiatan ini yang dapat diabdikan ke masyarakat.

DAFTAR REFERENSI

- [1] Amnah, A., Indera, I., Pebrina, P., Halimah, H., Jaya, I., & Agustina, F. (2021, September). Peningkatan Ekonomi Bagi Kelompok Ibu-Ibu Tenaga Kerja Outsourcing Melalui Pelatihan Pembuatan Masker. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 18-21).
- [2] Ayutiani, D. N., Primadani, B., & Putri, S. (2018). Penggunaan Akun Instagram Sebagai Media Informasi Wisata Kuliner. *Jurnal Ilmiah Ilmu Hubungan Masyarakat*, no. 3(1): 39-59.
- [3] Cahyono, A. S. (2016). Pengaruh Media Sosial Terhadap Perubahan Sosial Masyarakat di Indonesia. *Jurnal Ilmu Sosial Dan Ilmu Politik*, no. 9(1): 140-157.
- [4] Halimah, H., Saleh, S., & Swissia, P. (2019). Pemberdayaan Napi Perempuan Lapas Way Hui Melalui Kerajinan Rajutan Dan Perhitungan Penentuan Harga Jual Produk. *Aptekmas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 2(2).
- [5] Halimah, H., & Lilyana, B. (2021, September). Pelatihan Pembuatan Video Pembelajaran Menggunakan Bandicam Dalam Masa New Normal Bagi Guru SDIT Insantama. In *Prosiding Seminar Nasional Darmajaya* (Vol. 1, pp. 1-6).
- [6] Dimas Sasongko, Intan Rahma Putri, Vivi Nur Alfiani, Sasqia Dyah Qiranti, Riski Sinta Sari, Pramania Elka Allafa (2020). *Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran UMKM Makaroni Bajak Laut Kabupaten Temanggung*, Retrieved from <http://journal.trunojoyo.ac.id/pangabdhi>
- [7] Setiawati, S. D., Fitriawati, D., Retnasary, M., & Yelifa, I. R. (2019). Pesan Pemasaran Senjata Untuk Membangun Digital Branding. *Jurnal Ilmiah Indonesia*, no. 4(7): 131-151.
- [8] Tabroni, & Komarudin, M. (2021). Strategi Promosi Produk Melalui Digital Branding Keputusan Konsumen. *Jurnal Riset Entrepreneurship*, no. 4(1): 49-57. <https://doi.org/10.30587/jre.v4i1.2217>
- [9] Yunus, H., Saleh, S., & Swissia, P. (2019). Pengembangan Dan Pelatihan E-Commerce Hasil Kerajinan Napi Perempuan Lapas Way Hui Bandar Lampung. *Jurnal Publika Pengabdian Masyarakat*, 1(02), 35-42.
- [10] www.affde.com, 2021
- [11] Kaplan, A dan Haenlein, M. 2010. Users of the World, unite! The Challenges and Opportunities of Social Media" *Business Horizons* 53. Hlm: 59-68.