

BATAM HOME CHEFS WEBSITE UNTUK MEMPERLUAS JANGKAUAN KONSUMEN DI SEKUPANG BATU AJI PADA ERA REVOLUSI 4.0

**Dr. Evi Silvana Muchsinati, Dr. Oda IB Hariyanto, Hendi, Muhammad Tan Abdul
R.H, Natalia Lorien, Septia Febriani, Metta Tjia, Ayu Widia Sari, Aqika Nisa
Fadillah, Chichi Nabilah, Wulan Angreni, Febrika**

Universitas Internasional Batam

email: evi@uib.ac.id_1, oda@uib.ac.id_2, 1946052.hendi@uib.edu,
1942164.aqika@uib.edu, 1951117.muhammad@uib.edu, 1951132.septia@uib.edu,
1951128.natalia@uib.edu, 1951087.metta@uib.edu, 1942006.febrika@uib.edu,
1942163.chichi@uib.edu, 1942040.wulan@uib.edu, 1942005.ayu@uib.edu

Abstrak

Permasalahan usaha mikro kecil menengah (UMKM) di Kota Batam dalam berbisnis disaat pandemi corona memberikan dampak yang buruk bagi para pedagang kecil, oleh karena itu penulis membuat suatu website yang dapat dijangkau oleh semua kalangan baik remaja hingga dewasa. Website ini berisi detail dari produk yang dijual, alamat dan personal contact dari pedagang tersebut. Website ini dibuat bertujuan dapat membantu ataupun memperkenalkan produk mereka kepada konsumen lain agar lebih dikenal. Artikel ini dibuat berdasarkan data hasil wawancara langsung dan hasil dari quisioner yang sudah diberikan kepada pelaku UMKM. Daerah yang penulis ambil sebagai tempat penelitian yaitu Kecamatan Sekupang dan Batu Aji, Kota Batam. Penelitian ini melibatkan kelompok Revolutioner dan hasilnya adalah Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) yang menggunakan website Batam Home Chef's dalam mempromosikan dagangannya merasa sudah cukup terbantu dikarenakan dagangan mereka sudah mulai dikenal oleh banyak orang dan terdapat peningkatan dalam penjualan. Selain itu adapun kesimpulan dari hasil testimony yaitu para pembeli memberi respond baik, positif, dan mendukung website Batam Home Chef's serta UMKM –nya selain hal itu feedback yang diberikan juga baik bahkan para UMKM ingin mengkreasikan menu yang cita rasa maupun tampilan yang biasa saja akan dibuat menjadi unik sesuai dengan testimony yang telah diberikan sebelumnya. Maka dari itu testimony sangat membantu untuk perkembangan awal hingga puncak keberhasilan Website Batam Home Chef's serta UMKM.

Abstract

Problems of micro small and medium enterprises (MSMEs) in Batam in doing business when the corona pandemic has a bad impact on small traders, therefore the author makes a website that can be reached by all groups, both teenagers and adults. This website contains details of the products sold, the address and personal contact of the merchant. This website was created aiming to help or introduce their products to other consumers to be better known. This article is based on data from direct interviews and the results of questionnaires given to SMEs. The area that the writer took as a place

of research is Sekupang and Batu Aji Districts, Batam City. This research involved the Revolutionary group and the result was that the Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs) who used the Batam Home Chef's website in promoting their merchandise felt helped because their merchandise had already begun to be recognized by many people and there was an increase in sales. Besides that, the results of the testimony conclude that the buyers responded well, positively, and supported the Batam Home Chef's website and MSMEs. Besides that, the feedback provided was also good, even the MSMEs wanted to create a menu of tastes and ordinary appearance. be unique following the testimony that has been given previously. Therefore the testimony is very helpful for the initial development to the peak of the success of the Batam Home Chef's website and MSMEs

Keywords: *MSMESs, Corona pandemic, Batam Home Chef's website, Business, Revolutionary group*

Pendahuluan

Usaha mikro kecil menengah atau (UMKM) adalah istilah umum dalam khazanah ekonomi yang merujuk kepada usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha sesuai dengan kriteria yang ditetapkan oleh Undang-undang No. 20 tahun 2008

https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_mikro_kecil_menengah#:~:text=Usaha%20mikro%20kecil%20menengah%20atau%20%28UMKM%29%20adalah%20istilah,yang%20ditetapkan%20oleh%20Undang-undang%20No.%2020%20tahun%202008. Pemerintah Kota Batam saat ini tengah melakukan pendataan jumlah UMKM. Hal ini dilakukan dalam rangka sinkronisasi data untuk membantu UMKM di tengah pandemi corona. hasilnya, sebanyak 1.900

UMKM yang berhasil di data oleh Dinas UMKM Kota Batam. Jumlah ini diyakini akan terus bertambah seiring perbaikan ekonomi pasca pandemi corona. Kepala Dinas UMKM Kota Batam, Suleman Nababan mengatakan, mereka yang telah terdata umumnya terkena dampak pandemi Covid-19. Mulai dari omzet menurun hingga kesulitan mendapatkan bahan baku. <https://m.liputan6.com/bisnis/read/4280824/mayoritas-umkm-kota-batam-terdampak-corona>. Pandemi COVID-19 memberikan implikasi ekonomi, politik dan sosial tidak saja negara negara besar tetapi hampir dirasakan di seluruh negara (Aknolt Kristian Pakpahan, 2020). Usaha kecil dan menengah (UMKM) berada di garis terdepan terhadap guncangan ekonomi yang disebabkan oleh pandemi COVID-19. Langkah-langkah lockdown telah menghentikan

aktivitas ekonomi secara tiba-tiba, dengan penurunan penjualan dan mengganggu rantai pemasukan di seluruh dunia. Dalam survei awal, lebih dari 50% UMKM menyebutkan bahwa mereka bisa gulung tikar dalam beberapa bulan ke depan (Abdurrahman Firdaus dan Thaha, 2020). Tujuan dari studi ini adalah untuk menggambarkan model bisnis yang dapat diterapkan untuk UMKM selama pandemi COVID-19 dengan pendekatan model bisnis Canvas sehingga UMKM dapat bertahan (Ketahanan bisnis). Penelitian ini menggunakan metode kualitatif, dengan studi literatur yang diambil dari beberapa sumber baik media cetak dan elektronik, buku, dan hasil penelitian yang diakses dari berbagai Jurnal elektronik (Fitriasari, 2020). Metodologi ini penelitian menggunakan metode analisis deskriptif data primer dan sekunder yang diperoleh secara langsung baik dari survei lapangan dan dari berbagai sumber publikasi. Temuan – terkait dengan berbagai masalah yang dihadapi UKM selama pandemi Covid-19 menyebabkan perlambatan setelah pandemi, oleh karena itu penggunaan strategi revitalisasi *Business model Canvas* (BMC) menjadi praktis dan alternatif yang tepat (Hadi, S & Supardi, 2020).

Jenis bisnis yang memiliki pengurangan terbesar dalam penjualan pendapatan adalah bisnis fashion. Pandemi virus Corona memiliki ekonomi berdampak pada masyarakat, khususnya bagi usaha mikro kecil dan menengah (UKM). Penelitian ini diharapkan menjadi acuan kebijakan bagi pemerintah daerah untuk menangani krisis ekonomi yang disebabkan oleh pandemi virus Corona (Milzam, Mahardika & Amelia, 2020).

Dalam perekonomian Indonesia usaha Mikro kecil dan menengah (UMKM) merupakan usaha produktif milik perseorangan atau badan usaha perseorangan yang tentunya menjual berbagai macam jenis makanan dan lain sebagainya,

<https://www.cermati.com/artikel/21-usaha-sampingan-dengan-modal-kecil#:~:text=Usaha%20besar%20tentu%20dimulai%20dari,ribu%20hingga%20Rp1%20jutaan%20saja..> Sebelum adanya pandemic *covid-19* para UMKM menjual dagangan mereka seperti biasanya, sehingga menyebabkan dagangan para UMKM habis terjual, Tetapi setelah adanya virus ini masyarakat dihimbau oleh pemerintah untuk tidak melakukan aktivitas diluar untuk mencegah penularannya <https://news.detik.com/kolom/d->

4974884/stimulus-umkm-di-tengah-badai-corona

Akibat kebijakan tersebut banyak UMKM yang berkurang pendapatannya. Pembeli yang berdatangan biasanya para pekerja yang pulang kerja, pelajar yang pulang sekolah membeli beberapa makanan untuk dibawa pulang, maupun dimakan di tempat. Akibat kurangnya pelanggan yang datang maka modal yang dikeluarkan dengan pendapatan yang dihasilkan tidak sebanding ini yang menyebabkan para pedagang terus mengalami kerugian hingga bangkrut. Dikutip dari Tempo.co sebanyak 47% UMKM harus gulung tikar akibat pandemic *covid-19*. Menteri Koperasi dan UMKM Teten Masduki mengatakan berdasarkan hasil survei yang dilakukan sejumlah lembaga dan Kementerian UMKM

<https://bisnis.tempo.co/read/1344540/47-persen-umkm-bangkrut-akibat-pandemi-corona/full&view=ok>

wabah virus Corona memberikan dampak besar terhadap keberlangsungan UMKM dia mengatakan bahwa pada hasil survey diperkirakan 47% UMKM berhenti melakukan usahanya. Melihat banyak pengusaha kecil yang bernasib sama dengan yang telah diuraikan di atas, penulis bertujuan untuk membantu

pengusaha kecil ini dalam memasarkan usaha atau dagangan mereka secara online agar dapat dilihat dan dibeli oleh seluruh masyarakat yang masih melakukan aktivitas di dalam rumah dan membantu agar usaha mereka tetap bisa berjalan dan bersaing dengan usaha lain di tengah-tengah krisis pandemi ini.

Masalah

1. Covid-19 merupakan suatu virus yang proses penularannya sangat cepat. Pandemi Covid-19 ini mengakibatkan penurunan penjualan bagi pengusaha khususnya yang ada di Kota Batam.
2. Masa pandemi Covid-19 ini memberikan suatu tantangan bagi pengusaha-pengusaha yang ada di Kota Batam. Dimana masyarakat sangat jarang keluar dari rumah untuk membeli peralatan sehari-hari baik perlengkapan pribadi, makanan dan minuman. Hal ini menyebabkan omzet penjualan menjadi turun, dan hal ini harus bisa diatasi oleh para pengusaha agar usaha mereka tidak gulung tikar.

Metode

Dalam menyelesaikan permasalahan yang ada penulis menggunakan metode wawancara langsung dengan pedagang. Setelah itu penulis menciptakan atau membuat sebuah website yang memiliki beberapa fungsi, keunikan serta keuntungan yang dapat digunakan dan diperoleh oleh penjual dan pembeli. Website tersebut dapat diakses oleh masyarakat luas dimanapun mereka berada sehingga terjadinya suatu transaksi jual beli meskipun tanpa bertatap muka atau hanya melalui smartphone. Selain itu, alasan penulis menggunakan metode tersebut dikarenakan metode tersebut sangat cocok dalam keadaan saat ini dimana seperti yang kita ketahui kita sedang berada di tengah pandemi. Oleh karena itu, dengan adanya website tersebut pembeli tidak harus keluar rumah untuk membeli barang yang dia butuhkan, tetapi hanya dengan mengakses website tersebut pembeli dapat menemukan barang-barang yang ia inginkan. Dengan adanya website tersebut penjual tidak perlu khawatir barang-barang dagangannya tidak

laku karena sepi pelanggannya, karena penjual dapat mengunggah barang-barang yang ia jual di website tersebut. Penjual juga dapat menambahkan kontak yang dapat dihubungi seperti nomor telepon, sehingga dapat mempermudah penjual dan pembeli untuk saling berkomunikasi. Website tersebut juga akan menyediakan fitur *delivery* sehingga barang-barang yang telah dipesan dapat langsung diantar secepat mungkin.

Penulis mengumpulkan data dengan melakukan survei lapangan dan mewawancarai empat (4) pedagang UMKM di wilayah Sekupang dan Batu Aji yang menjual makanan ringan seperti martabak, salad buah dan juga cinammon roll dimana para pemilik UMKM tersebut merupakan pedagang yang terkena dampak pandemi covid-19 dan tidak menggunakan situs online.

Penulis menganalisis data yang telah dikumpulkan melalui wawancara dengan cara analisis data kualitatif. Setiap anggota kelompok mengumpulkan data hasil wawancara seperti nama pemilik, berapa lama membuka usaha, dibidang apa, berapa penghasilan

setiap hari, kendala dalam menjalankan usaha saat situasi pandemi, kemudian penulis membahas dan menemukan suatu kesimpulan atau suatu solusi terbaik yaitu dengan membuat sebuah website untuk membantu para pedagang-pedagang (UMKM) dalam mendapatkan penghasilan.

Lokasi yang penulis gunakan untuk melakukan survei dan wawancara adalah di Kecamatan Sekupang, Batu Aji dan sekitarnya. Waktu yang penulis gunakan yaitu pada sore hari sekitar jam 4 pada saat pedagang (UMKM) berjualan. Waktu yang digunakan untuk survei dan wawancara tersebut, sekitar \pm 10 menit untuk setiap pedagang (UMKM).

Tabel 1. Daftar responden UMKM

No	Nama UMKM	Bidang usaha	Lokasi
1.	Martabak Sari Eco	Kuliner	Komplek Nagoya Plaza No. 1038, Kec. Batu Ampar
2.	Macaroni schotel &	Kuliner	Tiara Mantang

	dimsum by coved food		Blok L No. 22, Kec. Sagulung Kota
3.	Salad buah Homemade	Kuliner	Tiban Indah Permai Blok G2 No. 4, Kec. Sekupang,
4.	Kue bawang mama rangga	Kuliner	Tiban Indah Permai Blok G2 No. 4, Kec. Sekupang
5.	Cinnamon roll	Kuliner	Villa Alam Lestari 2 Blok FD No. 11, Tiban Baru

Sumber: data primer diolah penulis (2020)

Pembahasan

Berikut tampilan dari website yang sudah dibuat:

<https://batamhomechefs.blogspot.com/>

Gambar 1. Tampilan Website Batam Home Chefs



Berdasarkan implementasi penulis yaitu, kelompok Revolutioner. Disini penulis memiliki sebuah website dimana memudahkan para pedagang yang sangat memerlukan jasa pemasaran dagangan mereka secara online, yang dimana cara bekerjanya sangat mudah. Para pedagang cukup dengan mengirimkan data kepada penulis yang berupa:

1. Mengirim sebuah foto atau gambar dari usaha para pedagang.
2. Memberi menu ataupun jenis dagangan apa yang para pedagang jual.
3. Memberikan alamat lengkap pedagang.
4. Memberikan nomor atau kontak yang dapat dihubungi oleh pembeli nantinya.

Jikalau para pedagang yang ingin menggunakan jasa website dalam mempromosikan dagangannya secara online telah mengikuti prosedur yang telah di berikan, selanjutnya penulis akan memasarkannya dengan sangat baik dan cukup menarik. Dimana dapat mengundang keinginan tahu pelanggan dan berminat untuk membelinya. Promosi dilakukan tidak hanya 1x, melainkan 3x promosi tiap usaha atau dagangan si penjual yang membutuhkan

jasa ini. Penulis juga akan berusaha sebaik mungkin agar tampilan web cukup menarik sehingga para pembeli nantinya tergiur terhadap dagangan si penjual. Penulis juga menjaga kepercayaan para penjual yang kelak atau nantinya menggunakan jasa ini dengan sangat baik tanpa merasa kecewa sedikitpun, WEB yang dibuat akan berusaha melakukan yang terbaik demi kepuasan pedagang yg menggunakan jasa dalam memasarkan jualan mereka secara online.

Simpulan

Berdasarkan hasil dari desain dan uji coba pada website yang telah penulis buat, design yang penulis terapkan pada aplikasi bertujuan untuk meningkatkan penjualan pedagang kecil yang tidak dikenal oleh masyarakat luas yang mengakibatkan omset dagangan para pedagang menurun serta mempermudah masyarakat dan pedagang bertransaksi dalam pandemi Covid-19 ini dengan menggunakan website online. Design yang penulis terapkan yaitu menampilkan alamat, no telepon, gambar lokasi, menu dan lainnya yang akan membuat masyarakat lebih mudah akan memahami isi dari website pada website dan tentunya aplikasi yang penulis design ini akan lebih sederhana

karena memikirkan para pedagang yang mungkin tidak terbiasa menggunakan website sehingga lebih mudah untuk diakses. Selain mudah dalam penggunaannya website ini dirancang dalam tampilan yang menarik dan penuh inovasi sehingga menjadi daya tarik bagi penggunanya. Kondisi ini diharapkan meningkatkan penjualan UMKM sehingga tujuan dari kelompok revolutioner akan tercapai. Desain yang penulis pakai merupakan hasil dari observasi yang telah penulis lakukan pada tahap sebelumnya. Selain itu berdasarkan observasi dan kajian pustaka yang telah dibahas juga memberikan data bahwa website ini memenuhi standar pemakaian secara online dan dapat digunakan secara umum. Secara keseluruhan pada sistem website ini memerlukan uji coba yang berulang kali agar hasil yang didapat akan lebih memuaskan bagi para penggunanya dan mendapatkan hasil yang sesuai dengan kondisi dilapangan. Penulis juga membuat kuisisioner untuk melakukan testing terhadap blog yang sudah dibuat. Berikut penulis lampirkan hasil dari kuisisioner yang telah diolah:

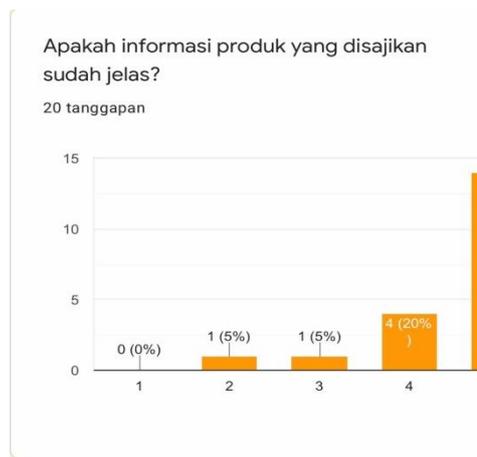
1. Apakah Anda, dapat memahami/menggunakan blog yang sudah dibuat?

Dari 20 responden 95% mereka sudah dapat memahami dan mengerti cara menggunakan blog yang dibuat



2. Apakah informasi produk yang disajikan sudah jelas?

14 responden memberikan 5 poin, 4 responden memberikan 4 poin, 1 responden memberikan 3 poin dan 1 responden memberikan 2 poin. Jadi secara keseluruhan 70% responden sudah mengetahui dengan jelas atas informasi yang diberikan dalam blog.



3. Apakah tampilan dari blog yang disajikan menarik?

12 responden memberikan 5 poin, 7 responden memberikan 4 poin, dan 1 responden memberikan 3 poin. Sehingga 60% dari responden mengatakan bahwa tampilan dari blog yang sudah dibuat sudah cukup baik.



4. Berikan saran atas blog yang sudah disajikan sebelumnya?

Saran-saran yang penulis dapatkan seperti:

- Mungkin lebih mendetail blognya, seperti mencamtukan bahan-bahannya.
- Blognya dibuat lebih menarik dan berwarna.
- Menambahkan sub-menu tentang profil usaha.
- Menurut saya blog tersebut sudah cukup bagus dan menarik.

Dari hasil yang penulis dapat rata-rata saran yang diberikan para responden cukup baik atas blog yang sudah dibuat, dan penulis akan memperbaiki lagi blog sesuai dengan saran yang diberi oleh para responden.

Berikan saran atas blog yang sudah disajikan sebelumnya?
20 tanggapan

blog tersebut sangat jelas dan detail, mungkin bisa lebih baik lagi

Sangat baik

Tidak, menurut saya blog tersebut sudah cukup bagus

ini sangat menarik

Bisa ditingkatkan lagi kreatifitas blog nya

Menambahkan sub-menu tentang profile usaha

Sudah bagus

Sudah bagus dan menarik

Setelah penulis mendapatkan hasil dari testimoni website yang telah dirancang dan dibuat maka kelompok revolutioner meningkatkan kualitas atas saran dari testimoni pengguna website tersebut, maka sekarang ini website kelompok revolutioner telah lebih baik dari segi menu website, tampilan website, kemudahan dalam mejangkau website dan hasil dari penelitian penulis hingga akhir ini telah sesuai dengan goals dan saran yang telah diberikan. Maka

website ini siap di aplikasikan oleh para pedagang UMKM yang telah penulis pilih dari dua wilayah yang telah dilakukan survei agar dapat bergabung pada website kelompok revolutioner. Kedepannya website ini akan berguna bagi pedagang lainnya selain dari UMKM yang telah ada didalamnya. Dan inilah karya anak bangsa yang bisa mendukung perekonomian di revolusi 4.0 yang dilakukan dari yang terkecil yaitu pada bagian UMKM Wilayah Sekupang dan Batu Aji yang berada di Kota Batam.

Testimony

Saat ini website Batam Home Chef's telah berjalan sesuai dengan rencana. UMKM sudah mendapatkan pelanggan meskipun sedikit. Peningkatan yang dirasakan oleh UMKM masih tahap awal dimana website ini baru berjalan selama seminggu dan masih dalam proses memperkenalkan pada masyarakat luas. Dampak yang didapatkan belum maksimal sesuai harapan. Rata-rata UMKM telah mendapatkan pelanggan baru dari website tersebut. Berikut hasil dari testimony:

Tabel 2. Contoh *Testimony* Pengguna *Batam home chefs website*

No	Nama	Testimony	Feedback
1	Jujun	Salad buah yang dibeli sangat enak, tidak mengecewakan dan rasanya sama dengan salad buah yang dibeli pada umumnya.	Umkm Salad sangat senang dengan testimony yang diberikan oleh konsumennya dan Umkm salad akan mekreasikan saladnya agar berbeda dengan yang lainnya agar pelanggan makin tertarik akan salad buahnya.
2	Nurari esa	Ini testimony dari pihak umkm yang ada di website Batam Home Chef's sudah	Kelompok revolutioner sangat senang atas partisipasi dari umkm nurariesaa sudah membantu mempubikas

		melampirkan web pada situs instagramnya agar pelanggan bisa lebih praktiss	ikan website pada situs instagramnya.
3	John	Websitenya sangat memuaskan karena jika ingin pesan tinggal hubungi no penjual dan tidak perlu report keluar rumah dan lebih praktis.	Umkm sangat senang atas testimony yang diberikan para pelanggan dan para umkm akan meningkatkan jumlah yang diberikan saat melayani.

Sumber: data primer diolah penulis (2020)

ini merupakan hasil testimony dari beberapa dokumentasi testimony pembeli. Pada umumnya para pembeli yang telah mencoba membeli lewat website ini mereka memberikan testing yang baik dan cukup memuaskan terhadap yang telah dibeli dari segi

makanan salad, makanan dari warung baloi dan lainnya.

Daftar Pustaka

- Fitriasari, F. (2020). How do Small and Medium-sized Enterprises (SME) survive the COVID-19 outbreak? *Jurnal Inovasi Ekonomi*, 5(3), 53–62.
<https://doi.org/10.22219/jiko.v5i3.11838>
- Hadi, S. & Supardi (2020). Revitalization Strategy for Small and Medium Enterprises after Corona Virus Disease Pandemic (Covid-19) in Yogyakarta. *Journal of Xi'an University of Architecture & Technology*, XII(IV), 4068–4076.
<https://doi.org/10.37896/jxat12.04/1149>
- Milzam, M., Mahardika, A & Amalia, R (2020). Corona Virus Pandemic Impact on Sales Revenue of Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs). *Journal of Vocational Studies on Applied Research*, 2(April), 7–10.
- Thaha, A. F. (2020). Dampak Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia a . Pendahuluan. *Dampak Covid-19 Terhadap Umkm Di Indonesia a . Pendahuluan*, 2(1).
- Pakpahan, A. K. (2020). Covid-19 dan implikasi bagi usaha mikro, kecil, dan menengah. *JlHI: Jurnal Ilmu Hubungan Internasional*, 20(April), 2–6.
- <https://www.cermati.com/artikel/21-usaha-sampingan-dengan-modal-kecil#:~:text=Usaha%20besar%20tentu%20dimulai%20dari,ribu%20hingga%20Rp1%20jutaan%20saja.>
- <https://news.detik.com/kolom/d-4974884/stimulus-umkm-di-tengah-badai-corona>
- <https://bisnis.tempo.co/read/1344540/47-persen-umkm-bangkrut-akibat-pandemi-corona/full&view=ok>
- https://id.wikipedia.org/wiki/Usaha_mikro_kecil_menengah#:~:text=Usaha%20mikro%20kecil%20menengah%20atau%20%28UMKM%29%20adalah%20istilah,yang%20ditetapkan%20oleh%20Undang-undang%20No.%2020%20tahun%202008.
- <https://m.liputan6.com/bisnis/read/4280824/mayoritas-umkm-kota-batam-terdampak-corona>