

STRATEGI PROMOSI USAHA MELALUI POSTER DAN VIDEO DI SOSIAL MEDIA PADA *CHEMISTREE*

Agustinus Setyawan, Sella Angeline, Helen Febriana, Kelly, Jovianto, Andre Steven.H

Fakultas Ekonomi, Universitas Internasional Batam, Indonesia

email: agustinus.setyawan@uib.ac.id

Abstrak

Chemistree merupakan salah satu *café* yang terletak di Jalan Raya H. Fisabilillah No. 12B, Teluk Kering, Kecamatan Batam Kota, Kota Batam, Kepulauan Riau. *Chemistree* adalah tempat nongkrong dengan konsep *back to nature* di mana *Chemistree* melayani produk, seperti *Coffee* dan *Pastry*. *Chemistree* menghadapi masalah pada bagian protokol kesehatan, seperti alat pengecek suhu tidak dinyalakan, tidak tersedianya *hand sanitizer* pada tiap meja, *hand sanitizer* hanya tersedia pada meja kasir dan pintu masuk. Hal ini menunjukkan bahwa mitra masih belum sepenuhnya menerapkan prokes *COVID-19* dengan baik. Selain itu karena adanya PPKM (Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat), pelanggan *Chemistree* tidak bisa makan di tempat. Oleh sebab itu *Chemistree* ingin memanfaatkan media sosial untuk memperoleh pelanggan serta menjelaskan tentang protokol kesehatan, yaitu melalui video dan poster. Para pelanggan tetap dapat memesan melalui *take away* serta pembelian *online*, kebanyakan dari mereka tertarik dikarenakan melihat video di *Youtube* serta poster yang ada di *Instagram*. Penulis akan menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus serta teknik pengumpulan data yang terdiri atas 3 tahap yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi.

Katakunci: *Chemistree, Media Sosial, Video, Poster.*

Abstract

Chemistree is a café located on Jalan Raya H. Fisabilillah No. 12B, Teluk Kering, Batam City District, Batam City, Riau Islands. Chemistree is a hangout place with a back to nature concept where Chemistree serves products, such as Coffee and Pastry. Chemistree faces problems in the health protocol section, such as the temperature checker not being turned on, the unavailability of hand sanitizer at each table, hand sanitizer is only available at the checkout counter and entrance. This shows that Chemistree still have not fully implemented the COVID-19 process properly. In addition, due to PPKM (Enforcement of Restrictions on Community Activities), Chemistree customers cannot eat on the spot. That's why Chemistree wants to use social media to get customers and explain health protocols. Namely through videos and posters. Customers can still order through take away and online purchases, most of them are interested because they see videos and posters on Instagram. The author will use a qualitative method with a case study approach and data collection techniques consisting of 3 stages, namely interviews, observations, and documentation.

Keywords: *Chemistree, Social Media, Video, Poster.*

PENDAHULUAN

Tujuan utama dari pembangunan ekonomi adalah masyarakat dapat memperoleh kesempatan pekerjaan serta meningkatnya kuantitas dan kualitas barang dan jasa. Tentu, seluruh lapisan masyarakat dan pemerintah memegang peranan yang sangat penting dalam

pelaksanaan pembangunan ekonomi dengan berinisiatif menggunakan seluruh dukungan sumber daya yang ada dan merancang serta membangun ekonomi daerah (Pujiono, 2004).

Peran utama masyarakat yang penting dan strategis dalam pembangunan nasional yaitu usaha mikro, kecil, dan

menengah. Kondisi tersebut sangat memungkinkan bahwa eksistensi UMKM cukup dominan dalam perekonomian Indonesia karena jumlah industri yang besar, setiap sektor ekonomi, memiliki potensi yang besar dalam penyerapan tenaga kerja, dan kontribusi UMKM dalam pembentukan produk domestik bruto yang sangat dominan. Maka hal ini membuktikan bahwa UMKM dan usaha besar saling melengkapi dan saling membutuhkan.

Namun, semenjak adanya virus *COVID-19*, seluruh usaha maupun UMKM harus mengikuti protokol kesehatan serta hanya bisa buka sampai jam 20.00 wib. Karena banyak usaha yang tidak bisa dibuka secara maksimal yang mengakibatkan UMKM berada di bidang kuliner menjadi kesulitan dalam memperoleh pelanggan. Apalagi untuk *café* yang kebanyakan pelanggannya datang di malam hari.

Salah satunya yaitu *café* bernama *Chemistree* yang merupakan salah satu *café* berlokasi di Jalan Raya H. Fisabilillah No. 12B, Teluk Kering, Kecamatan Batam Kota, Kota Batam, Kepulauan Riau.

Chemistree adalah tempat nongkrong dengan konsep *back to nature* dimana *Chemistree* melayani produk, seperti *Coffee* dan *Pastry*. Kawasan *café* ini dilengkapi pohon besar berbatang kering yang dibiarkan di tengah ruangan dan beberapa sudut *café* dihiasi tanaman merambat yang terbuat dari plastik. Konsep utama *Chemistree* adalah konsep *Vintage*. Selain itu, *Chemistree* menyediakan berbagai varian makanan yang menarik terbagi atas 3 golongan yaitu: *Coffee*, *Beverages*, dan *Food Menu*.

Sebab masa pandemi ini, *Chemistree* dibuka setiap hari dari jam 12.00 – 22.00 WIB. Meskipun pemasukan berkurang akibat pandemi, *Chemistree* berniat memaksimalkan penggunaan sosial media agar lebih banyak orang yang mengetahui keberadaan *Chemistree*. Cara yang dilakukan yakni melalui penggunaan video serta poster yang membantu kegiatan

promosi *Chemistree*. Selain itu, poster dan video juga akan memuat tentang pentingnya protokol kesehatan. Hal ini dilakukan supaya mampu menurunkan kasus *COVID-19*, *Chemistree* turut menyosialisasikan penerapan protokol kesehatan (Kementerian Kesehatan Republik Indonesia, 2021).

Selain itu, strategi bisnis melalui media elektronik pada masa pandemi *COVID-19* dinilai sangat tepat bagi produsen untuk mampu menjangkau pemasaran yang sangat luas terhadap konsumen tanpa harus bertatap muka secara langsung (M. Rosmadi, 2021).

Tujuan proyek penulis yaitu ingin merancang strategi promosi pada *Chemistree* dengan tujuan memancing pelanggan baik di daerah Batam maupun luar Batam untuk mengunjungi *Chemistree*.

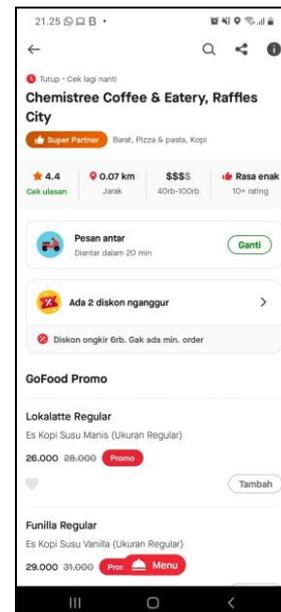
Terutama pada masa pandemi ini, media digital semakin dinormalisasikan dan diwajibkan terhadap hampir semua kegiatan dilakukan melalui daring. Maka, penulis akan lebih terfokuskan dalam meningkatkan penjualan mitra melalui sosial media, seperti *Youtube* dan *Instagram*. Menurut Tjiptono (2001:219) Promosi merupakan aktifitas pemasaran yang berusaha menyebarkan informasi produk kepada pasar sasaran agar menerima, membeli dan loyal pada produk yang ditawarkan perusahaan.

Pada awalnya, banyak orang yang mengunjungi *Chemistree* karena betapa banyaknya varian makanan yang menarik dan pelayanan karyawan yang cepat tanggap. Timbulnya pandemi *COVID-19* tentu menyebabkan banyak restoran, warung makan, *café*, dan tempat-tempat non-kritikal dan non-esensial lainnya terpaksa harus ditutup. Maka, penulis ingin membantu *Chemistree* untuk bisa tetap berbisnis selama masa pandemi *COVID-19*. Namun, masa PPKM ini tentu membuat penulis terkendala dalam melakukan diskusi bersama *Chemistree* dalam membantu permasalahan bisnis *Chemistree*. Oleh sebab itu, terdapat

berbagai permasalahan yang dihadapi oleh *Chemistree* dan Penulis:

- a) *Chemistree* terpaksa harus ditutup dalam waktu yang tidak bisa ditentukan selama terjadinya PPKM.
- b) Pendapatan *Chemistree* lebih menurun daripada biasanya karena terjadinya masa PPKM sehingga jarang ada pelanggan yang datang mengunjungi *Chemistree*. Sebelum PPKM, pendapatan *Chemistree* diperkirakan sekitar Rp 1.500.000 per bulan. Setelah terjadinya penerapan PPKM, pendapatan *Chemistree* diperkirakan telah menurun menjadi sekitar Rp 300.000 per bulan yang lebih rendah dibandingkan sebelumnya masa PPKM.
- c) Untuk membuat poster serta video dinilai cukup sulit. Misalnya, perlu membutuhkan waktu yang lama dalam berpikir dan menentukan desain video dan poster yang dinilai bermanfaat bagi mitra.
- d) Penulis sulit dalam melakukan diskusi secara langsung tentang penyelesaian permasalahan bisnis bersama *Chemistree*, seperti membahas tentang persetujuan *Chemistree* atas ide penulis seperti poster dan video promosi demi menjangkau pelanggan yang lebih banyak serta adanya kemungkinan berbagai permasalahan *Chemistree* lain yang sebenarnya masih belum diketahui penulis.

Dengan adanya PPKM, *Chemistree* terpaksa harus ditutup. Selain itu, *Chemistree* juga harus mengurangi jumlah pengunjung serta hanya melayani *take away* dan pembelian makanan secara *online* lewat aplikasi *Gojek*.



Link GoFood: <https://gofood.link/u/qeze2>

METODE PELAKSANAAN

Sebelum melakukan kegiatan implementasi, penulis perlu menentukan metode penelitian.

Metode penelitian yang digunakan oleh Penulis terdapat 3 tahapan yaitu:

1. Penelitian Kualitatif

Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Menurut Moleong (2011: 6), penelitian kualitatif adalah penelitian dengan memanfaatkan berbagai metode alamiah yang bertujuan untuk memahami apa peristiwa yang dialami oleh subjek penelitian dan dengan cara deskripsi dalam bentuk kata-kata dan bahasa. Pengumpulan data merupakan salah satu hal yang penting dalam penelitian. Teknik pengumpulan yang Penulis gunakan untuk proyek ini adalah:

- a) Wawancara, yaitu di mana Penulis mengunjungi mitra dan melakukan tanya jawab secara langsung dengan pemilik dan staf mitra. Menurut Sugiyono (2016:317), wawancara dipakai sebagai teknik mengumpulkan data supaya memperoleh permasalahan yang harus dianalisis ataupun jika peneliti ingin mengetahui hal-hal

melalui responden yang lebih jelas mengenai perilaku, serta arti dari perilaku itu sendiri.

- b) Observasi, yaitu metode dimana Penulis mendatangi secara langsung ke tempat mitra dan mengamati untuk mendapatkan data yang akurat.
 - c) Dokumentasi, yaitu mendatangi ke tempat mitra secara langsung untuk mendapatkan informasi, seperti foto lokasi, foto menu, dan sebagainya.
2. Proses Perancangan Luaran
- Berikut ini adalah proses perancangan untuk mengatasi masalah mitra:
- a) Tahap pertama yaitu menyusun pertanyaan wawancara dengan relatif mitra yang bertujuan untuk mengetahui dan memperjelaskan masalah apa saja yang dihadapi oleh mitra.
 - b) Tahap kedua yaitu berusaha mencari solusi penyelesaian masalah mitra yang sedang dihadapi berdasarkan hasil wawancara.
 - c) Tahap ketiga yaitu melakukan penyusunan proposal sebagai bentuk perencanaan implementasi yang sudah ditetapkan.
 - d) Tahap keempat yaitu meminta ijin dari pihak *Chemistree* untuk melakukan penilaian terhadap hasil kinerja Penulis dalam menyelesaikan segala permasalahan yang dimiliki oleh *Chemistree* serta mendapatkan ijin kunjungan dari *Chemistree* dalam melakukan evaluasi dan penilaian kegiatan bersama dosen pembimbing.
 - e) Tahap kelima yaitu melakukan pengukuran terhadap kesuksesan atas penyelesaian masalah *Chemistree* dengan menerapkan KPI (*Key Performance Indicator*) seperti kesesuaian desain renovasi menu makanan dengan ciri khas

Chemistree, kekompakan atas kerja sama Penulis bersama *Chemistree*, *feedback* yang baik dari *Chemistree* serta tingkat daya tarik calon pelanggan terhadap kegiatan promosi *Chemistree*.

- f) Tahap kelima yaitu melakukan perbaikan terhadap beberapa hal dalam implementasi kegiatan seperti *background* video proses *COVID-19* harus diganti dengan musik anak muda, mengganti jam kerja *Chemistree*, dan sebagainya yang diinginkan oleh *Chemistree*.

3. Tahapan dan Jadwal Pelaksanaan

Tahapan ini terdiri dari tahap persiapan, tahap pelaksanaan, dan tahap penilaian dan laporan.

- a) Tahap Persiapan dan Perencanaan, yaitu:
 - 1) Melakukan peninjauan terhadap lokasi *Chemistree*.
 - 2) Melakukan perjanjian pertemuan dengan pihak *Chemistree* untuk melakukan wawancara yang bertujuan untuk menemukan berbagai permasalahan yang dimiliki oleh *Chemistree*.
 - 3) Mempersiapkan anggaran yang cukup untuk membiayai berbagai pengeluaran pelaksanaan kegiatan yang dibutuhkan.
 - 4) Memperoleh ijin dari *Chemistree* untuk membuat laporan akhir dan artikel tentang implementasi kegiatan serta memperoleh data-data *Chemistree* yang dibutuhkan.
- b) Tahap Pelaksanaan
 - 1) Melakukan wawancara dengan pihak *Chemistree* untuk menemukan berbagai permasalahan yang dihadapi oleh pihak *Chemistree*.
 - 2) Melakukan pembagian tugas antara setiap anggota demi

- keberhasilan implementasi kegiatan.
- 3) Melakukan penangkapan gambar di berbagai sudut ruang kawasan *café* mitra sebagai salah satu bentuk dokumentasi implementasi kegiatan.
 - 4) Melakukan diskusi dengan seluruh anggota kelompok tentang strategi penyelesaian masalah yang dihadapi *Chemistree*.
 - 5) Melakukan pengukuran terhadap kesuksesan atas penyelesaian masalah *Chemistree* dengan menerapkan KPI.
 - 6) Melakukan penyusunan proposal sebagai suatu penetapan rencana implementasi kegiatan.
- c) Tahap Penilaian dan Laporan
- 1) Setelah penulis mengadakan implementasi kegiatan kepada pihak mitra, penulis mulai Menyusun laporan akhir yang berdasarkan atas kesesuaian data yang dimiliki *Chemistree*.
 - 2) Meminta ketersediaan atas pihak *Chemistree* untuk melakukan penilaian atas hasil implementasi kegiatan yang dilakukan Penulis yang bertujuan untuk menyelesaikan segala permasalahan yang dimiliki oleh *Chemistree* serta mendapat ijin kunjungan dari *Chemistree*.
 - 3) Selanjutnya, Penulis dan dosen pembimbing akan melakukan kunjungan ke *Chemistree* sebagai tahap evaluasi dan penilaian atas implementasi kegiatan yang dilakukan oleh Penulis.
 - 4) Setelah melakukan kunjungan, dosen

pembimbing dapat mempertimbangkan tentang apakah laporan tersebut dapat dipasang *hardcover* UIB.

Berikut tabel ini merupakan pelaksanaan proyek Penulis yang sudah diselenggarakan yang meliputi tahap persiapan, pencarian mitra, pembuatan bahan luaran, pelaksanaan, hingga pelaporan dan publikasi:

No.	Jenis Kegiatan	Juni				Juli				Agustus				
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	
1.	Perkenalan dan penjelasan proyek oleh dosen	■												
2.	Penentuan dan pencarian mitra	■												
3.	Wawancara dengan mitra		■											
4.	Menyusun proposal			■										
5.	Mengajukan proposal				■									
6.	Pelaksanaan implementasi proyek					■								
7.	Menyusun laporan						■							
8.	Meminta feedback dari mitra							■	■	■	■	■	■	■
9.	Memasukkan semua informasi yang ada									■	■	■	■	■
10.	Mempublikasi laporan											■	■	■

Tabel 1.1 Rencana Pelaksanaan

No.	Keterangan	Total
Pemasukan		
1	luran Anggota Kelompok @ 5 Anggota x Rp 200.000	Rp 1,000,000
Total Pemasukan		Rp 1,000,000
Pengeluaran		
1	Biaya Materai (2 x Rp 10.000)	Rp 20,000
2	Biaya Laporan & Artikel	Rp 75,000
3	Biaya Poster	Rp 230,000
4	Biaya Transportasi	Rp 30,000
5	Biaya Pendaftaran	Rp 150,000
Total Pengeluaran		Rp 505,000

Tabel 1.2 Biaya Pelaksanaan

HASIL PENELITIAN

Gambar 2.1 Kawasan *Chemistree*

Sebelum melakukan kegiatan implementasi, Penelitian ini menggunakan metode kualitatif dengan pendekatan studi kasus. Yang terdiri atas 3 tahap yaitu wawancara, observasi, dan dokumentasi. Penulis melakukan seleksi lokasi *Chemistree*. Berdasarkan hasil wawancara yang diselenggarakan pada tanggal 12 Juni – 13 Agustus 2021, terdapat beberapa

permasalahan yang dihadapi oleh *Chemistree* yaitu bagian marketing karena kegiatan promosi pada *Chemistree* dinilai sangat berkurang, dan kunjungan pelanggan hanya meningkat pada malam hari. Selama sebelum terjadinya masa PPKM akibat pandemi *COVID-19*, pendapatan bulanan *Chemistree* sekitar Rp 1.500.000 per bulan. Setelah terjadinya masa PPKM, pendapatan *Chemistree* diperkirakan telah menurun menjadi sekitar Rp 300.000 per bulan yang lebih rendah dibandingkan sebelumnya masa PPKM.



Gambar 2.2 Pertemuan bersama Pak Indra Wijaya selaku *supervisor Chemistree*

Terutama pada masa pandemi ini, bagian protokol kesehatan *Chemistree* juga dinilai kurang. Alat pengecek suhu tidak dinyalakan, tidak tersedianya *hand sanitizer* pada tiap meja melainkan hanya tersedia pada meja kasir dan pintu masuk. Hal ini menunjukkan bahwa *Chemistree* masih belum sepenuhnya menerapkan prokes *COVID-19* dengan baik.

Berdasarkan hasil penelitian yang dilakukan, masalah yang dihadapi *Chemistree* yaitu permasalahan pemasaran dan kepatuhan prokes *COVID-19*.



Gambar 2.3 Cuplikan Video Wawancara Bersama Pihak *Chemistree*

Link video Youtube:

<https://www.youtube.com/watch?v=McUxviOSE6M>

PEMBAHASAN

1. Luaran Yang Dicapai

Untuk membantu permasalahan pada *Chemistree*, maka luaran yang dicapai oleh Penulis yaitu membuat poster dan video. Video pertama yang dibuat oleh Penulis yaitu video edukasi yang mampu meningkatkan kesadaran pihak mitra mengenai pentingnya mematuhi prokes *COVID-19* dan pencegahan penyebaran *COVID-19*.

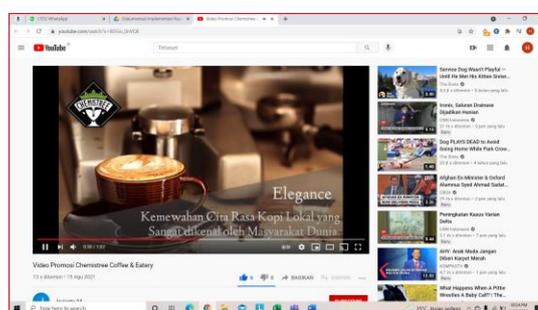


Gambar 3.1 Cuplikan Video Edukasi Prokes *COVID-19*

Link video Youtube:

<https://www.youtube.com/watch?v=53CuGWtvOYE>

Kemudian untuk membantu usaha *Chemistree* dikenal banyak orang, Penulis membuat sebuah video promosi *café Chemistree*.



Gambar 3.2 Cuplikan Video Promosi *Chemistree Coffee & Eatery*

Link video Youtube:

https://www.youtube.com/watch?v=i83Go_OnVQE

Selanjutnya, Penulis merancang strategi promosi yang mampu mengatasi permasalahan pemasaran

Chemistree serta memperluas pemasaran yang diketahui dan diminati oleh banyak orang. Sebelumnya, Penulis sudah membuat poster strategi bisnis yang bisa membantu *Chemistree* tetap bertahan pada masa pandemi *COVID-19*. Pada awalnya, poster ini ditujukan kepada banyak orang lewat unggahan poster ini di akun *Instagram* milik *Chemistree* yang bertujuan untuk mempromosikan komitmen *Chemistree* dalam mempertahankan bisnis serta mematuhi prokes *COVID-19*. Namun, *Chemistree* berpendapat bahwa poster ini kurang diperlukan karena tentu banyak orang sudah mengetahui ketentuan kepatuhan prokes dan bahayanya *COVID-19* serta tentu banyak *café* dan usaha sudah diberikan himbauan oleh banyak usaha untuk selalu menerapkan prokes *COVID-19*. Maka oleh sebab itu, Penulis memutuskan untuk hanya memberikan poster ini secara langsung kepada *Chemistree* sebagai bentuk sosialisasi tentang strategi berbisnis dan kepatuhan prokes terhadap *COVID-19* tanpa perlu dipromosikan lewat akun media sosial.



Gambar 3.3 Poster Strategi Bisnis untuk *Chemistree*



Gambar 3.4 Bukti *Chemistree* Mematuhi Prokes *COVID-19* ke-1



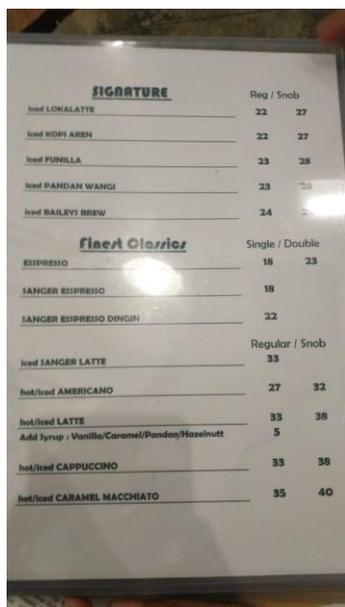
Gambar 3.5 Bukti *Chemistree* Mematuhi Prokes *COVID-19* ke-2



Gambar 3.6 Bukti *Chemistree* Mematuhi Prokes *COVID-19* ke-3

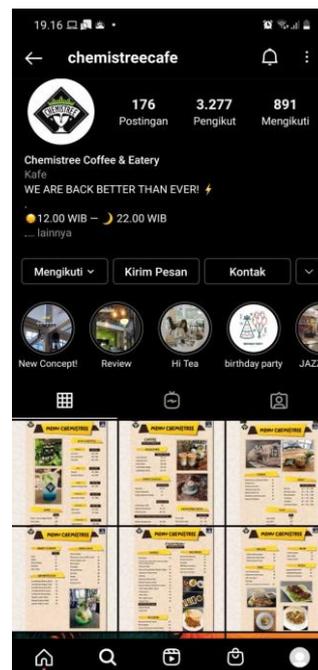
Selanjutnya, Penulis membuat poster menu makanan. Menu makanan yang ditawarkan oleh *Chemistree* itu terbagi atas 3 golongan yaitu: *Coffee*,

Beverages, dan *Food Menu*. Begitu banyaknya berbagai makanan dan minuman yang ditawarkan *Chemistree* yang tercantum dalam menu makanan. Namun, menurut Penulis bahwa menu makanan *Chemistree* dinilai sangat polos, tidak ada desain yang menarik serta belum adanya foto-foto makanan dan minuman yang muncul dalam menu makanan tersebut.



Gambar 3.7 Menu *Chemistree* sebelum direnovasi

Hal ini membuat Penulis berniat merenovasi menu makanan milik *Chemistree* yang sebelumnya terlihat polos dengan desain yang menarik yang bertujuan akan diunggah di akun *Instagram* milik *Chemistree*. Poster yang dibuat Penulis tersebut berukuran A3 yang mana bisa langsung diprint oleh *Chemistree* untuk dipajang pada meja kasir atau di depan pintu *Chemistree*. Selain itu, Poster menu makanan tersebut dapat langsung diunggah pada akun *Instagram* milik *Chemistree*.



Gambar 3.8 Akun IG *Chemistree*
Link:

<https://www.instagram.com/chemistreecafe/>



Gambar 3.9 Menu *Chemistree* ke-1



Gambar 3.10 Menu Chemistree ke-2



Gambar 3.13 Menu Chemistree ke-5



Gambar 3.11 Menu Chemistree ke-3



Gambar 3.14 Menu Chemistree ke-6



Gambar 3.12 Menu Chemistree ke-4

2. Keunggulan dan Kelemahan Luaran

Terdapat beberapa keunggulan yang dimiliki atas hasil implementasi kegiatan yang dilakukan oleh Penulis yaitu:

- a) Desain poster dan video yang menarik mampu menarik perhatian para pelanggan untuk dapat mencicipi makanan Chemistree
- b) Berpromosi lewat media sosial mampu menjangkau pelanggan lebih banyak lagi.
- c) Mampu membuat para pelanggan dan masyarakat menjadi yakin terhadap komitmen Chemistree untuk dapat mematuhi prokes

COVID-19 selama menjalankan bisnisnya.

- d) Membuat *Chemistree* mampu lebih bersemangat dalam melakukan bisnis selama masa pandemi *COVID-19*.

Selain itu, terdapat beberapa kelemahan implementasi kegiatan yang dilakukan oleh Penulis yaitu:

- a) Saat ini, *Chemistree* belum bisa dibuka selama berlangsungnya masa PPKM.
- b) Banyak orang yang mengalami perekonomian yang sulit sehingga memiliki kesulitan dalam membeli makanan *Chemistree* yang relatif cukup mahal.

3. Tingkat Kesulitan Pelaksanaan Kegiatan

Hasil dari proses implementasi penulis yang telah dirancangan untuk mitra tidak dapat dilihat dengan maksimal, hal ini dikarenakan adanya kegiatan mendadak yaitu PPKM, dimana menyebabkan *Chemistree* terpaksa harus ditutup selama masa PPKM.

Oleh karena itu, kegiatan implementasi penulis belum terselesaikan secara cepat, bahkan warga mitra *Chemistree* tidak dapat beraktivitas secara normal selama PPKM seperti perubahan jam kerja *Chemistree* yang lebih cepat, inilah merupakan hambatan penulis saat kegiatan implementasi terjadi.

KESIMPULAN

1. Tingkat ketercapaian target kegiatan di lapangan

Berdasarkan hasil wawancara Penulis bersama *Chemistree* bahwa *Chemistree* memiliki permasalahan dalam melakukan pemasaran bisnisnya. Oleh sebab itu, Penulis saat ini sudah membuat 3 video dan 2 poster sebagai bukti implementasi kegiatan Penulis yang dibuat berdasarkan diskusi antara setiap

anggota kelompok Penulis dalam membantu masalah pemasaran *Chemistree* pada masa pandemi *COVID-19*. Terdapat 3 video yang dibuat Penulis yaitu: video hasil wawancara Penulis tentang permasalahan bisnis bersama *Chemistree*, video edukasi pentingnya mematuhi protokol kesehatan *COVID-19* demi mencegah menyebarnya *COVID-19* serta video untuk mempromosikan *Chemistree*. Selain itu, Penulis juga membuat 2 poster dengan desain menarik yaitu poster strategi bisnis *Chemistree* pada masa pandemi *COVID-19* dan poster menu makanan untuk *Chemistree*

Saat ini, Penulis berhasil melakukan proses implementasi kegiatan bersama *Chemistree* meskipun sebelumnya terkendala oleh masa pemberlakuan PPKM. Sebelum melakukan implementasi kegiatan, Penulis akan menerima *feedback* yang terlebih dahulu dari pihak *Chemistree* mengenai poster dan video yang dibuat Penulis yang akan dijadikan sebagai alat promosi yang mungkin akan direncanakan sebagai alat promosi di akun *Instagram Chemistree*.

Berdasarkan *feedback* dari *Chemistree* atas segala *output* kegiatan yang diberikan Penulis serta kekompakan kerjasama dengan *Chemistree*, Penulis memperoleh indikator yang baik dalam pengukuran kesuksesan penyelesaian masalah *Chemistree* pada bagian pemasaran dan kepatuhan prokes *COVID-19* dengan menggunakan KPI.

2. Dampak dan Manfaat Kegiatan

Hasil implementasi kegiatan dari Penulis diharapkan mampu memberikan manfaat yang akan dirasakan oleh mitra adalah mitra bisa mendapatkan pemasukan yang maksimal serta peningkatan kunjungan dari pelanggan dengan hasil promosi Penulis melalui sosial media. Selain

itu, *Chemistree* semakin terkenal terutama pada sosial media yaitu *Youtube* dan *Instagram*. Kesehatan dan kebersihan pada karyawan serta pelanggan di *Chemistree* dapat tercapai dengan maksimal. *Chemistree* menerapkan prokes *COVID-19* dengan baik, menarik perhatian turis – turis untuk mengunjungi *Chemistree*, nama *Chemistree* semakin meluas dan menarik pelanggan – pelanggan baru.

Manfaat bagi Penulis dalam proyek ini adalah memperoleh pengalaman dan relasi serta lebih mengetahui dalam lagi bagaimana menyelesaikan permasalahan bisnis perusahaan pada masa kritis.

3. Saran

Berdasarkan pengalaman dalam melaksanakan implementasi kegiatan, tentu terdapat beberapa saran Penulis untuk *Chemistree* antara lain:

- a) *Chemistree* tetap harus sadar mengenai betapa berbahayanya penyebaran *COVID-19* dengan selalu mematuhi protokol kesehatan untuk mencegah terjadinya penyebaran *COVID-19* bagi *Chemistree* dan juga terhadap banyak orang.
- b) *Chemistree* tetap harus berjuang dan pantang menyerah dalam berbisnis selama masa pandemi *COVID-19* berlangsung.
- c) *Chemistree* tetap harus selalu berdoa kepada Tuhan Yang Maha Esa dan selalu membantu orang-orang yang membutuhkan sehingga dipermudahkannya rejekinya.
- d) *Chemistree* tetap harus profesional pada bidangnya dan pelayanan yang baik kepada pelanggan.
- e) *Chemistree* tetap harus beradaptasi terhadap perubahan gaya hidup banyak orang seiring berkembangnya teknologi pada saat ini maupun di masa yang akan datang.

4. Ucapan Terima Kasih

Penulis ingin memanjatkan puji syukur terhadap Tuhan Yang Maha Esa atas berbagai kelancaran proyek kegiatan ini meskipun terdapat banyak kendala yang dihadapi Penulis pada masa PPKM ini. Selain itu, Penulis mengucapkan terima kasih terhadap *supervisor Chemistree* selaku Bapak Indra Wijaya yang sudah menyetujui dan turut berpartisipasi dalam keberlangsungan proyek kegiatan implementasi. Penulis, juga berterima kasih kepada para dosen pembimbing mata kuliah Kewarganegaraan, terutama Bapak Dr. Agustinus Setyawan, ST., MM selaku dosen pembimbing kelompok 3 yang telah membimbing dan memberi arahan untuk keseluruhan rangkaian proyek kegiatan ini dilaksanakan dengan lancar meskipun terdapat kendala yang tidak diharapkan.

Penulis berharap dengan terlaksananya proyek kegiatan ini, pemasukan *Chemistree* pada masa pandemi ini dapat lebih meningkat, dapat menjangkau lebih banyak pelanggan, serta semua orang dan *Chemistree* bisa tetap optimis menjalankan aktivitas pada masa pandemi *COVID-19* dengan tetap menjalankan protokol kesehatan dengan baik.

DAFTAR PUSTAKA

- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2021). *Pedoman Komunikasi Risiko untuk Penanggulangan Krisis Kesehatan*.
- Moleong, L. J. (2011). *Metodologi Penelitian Kualitatif Edisi Revisi*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.
- Pujiono. (2004). Akselerasi Peningkatan Usaha Mikro Kecil dan Menengah melalui Pendidikan. *Proceeding Seminar Nasional Peningkatan Kapabilitas UMKM Dalam Mewujudkan UMKM Naik Kelas*, 319–326.
- Rosmadi, M. L. N. (2021). Penerapan Strategi Bisnis di Masa Pandemi Covid-19. *Jurnal IKRA-ITH Ekonomika*, 4(1), 122–127.
- Sugiyono. (2016). *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 3–1.
- Tjiptono, F. (2001). *Strategi Pemasaran*. Yogyakarta: CV Andi Offset.