

DRAFT ARTIKEL PELAKSANAAN PROGRAM PENGABDIAN “IMPLEMENTASI PERKEMBANGAN TEKNOLOGI PEMASARAN PRODUK PADA UMKM DI KOTA BATAM”

Putri Yuni

Universitas Internasional Batam

Email: putriyunis713@gmail.com

Abstrak

Artikel ilmiah ini memuat secara ringkas mengenai topik kemanusiaan dan penerapan aksi. Artikel ilmiah ini memuat secara ringkas mengenai pembahasan pada revolusi digital di era teknologi 4.0 serta penerapan unsur teknologi dalam usaha bisnis masyarakat. Dinamika revolusi digital terus berlanjut terutama penggunaan dalam proses bisnis maupun pemasaran. Penggunaan teknologi digital dapat membantu memperoleh pasar melalui promosi pada platform – platform yang menjadi wadah bagi para pelaku usaha. Dalam artikel ini dijelaskan detail proses rancangan awal dari implementasi model bisnis menggunakan platform sosial media. Ditengah pandemi Covid-19 diharapkan mampu membantu para pelaku usaha UMKM untuk bisa terus memperoleh pasar dengan jejaring online ini. Pembahasan lebih lanjut akan dijelaskan dalam artikel ini.

Kata Kunci : Teknologi Digital 4.0, Pasar, Sosial Media.

Abstract

This scientific article contains briefly on the topic of humanity and application of action. This scientific article contains briefly about the discussion on the digital revolution in the era of technology 4.0 and the application of technological elements in the business community. The dynamics of the digital revolution continue especially in the use of business processes and marketing. The use of digital technology can help to gain market share through promotion on platforms that provide a platform for business. This article explains the details of the initial design process for implementing a business model using social media platforms. Amid the Covid-19 pandemic, it is expected to be able to help MSME entrepreneurs to continue to gain market with this online network. Further discussion will be explained in this article.

Keywords: Digital Technology 4.0, Market, Social Media.

Pendahuluan

Pada tugas proyek pengabdian kepada masyarakat ini diambil tema 'Potret wajah Indonesia di Era revolusi 4.0' ini akan membantu salah satu UMKM di Kota Batam yang bergerak dibidang perdagangan makanan ringan dan kebutuhan sehari-hari, atau lebih tepatnya minimarket. Project ini membantu UMKM tersebut dalam memasarkan produknya secara online melalui media social seperti facebook dan instagram.

Hal ini disebabkan oleh, diawal tahun 2020, dunia digemparkan dengan merebaknya virus baru yaitu coronavirus jenis baru (SARS-Co V-2) dan penyakitnya disebut Coronavirus disease 2019 (COVID-19). Pandemi virus Corona bukan hanya sekedar bencana kesehatan, virus ini telah menimbulkan kekacauan di sektor ekonomi. Tidak hanya industri besar, pandemi virus Corona telah membuat pelaku UMKM (Usaha Mikro Kecil dan Menengah) di Indonesia mulai gelisah. Terlebih baru-baru ini, sebuah studi menyebut jika Covid-19 akan membuat Indonesia mengalami penurunan persentase pertumbuhan ekonomi sebesar 0.1% di tahun 2020. (Yuliana, 2020)

Contohnya di Batam, Kepala Dinas Tenaga Kerja Kota Batam, Rudi Syakyakirti mengatakan imbas dari mewabahnya virus corona atau Covid-19 ini, jumlah karyawan yang dirumahkan terus mengalami kenaikan. Bahkan saat ini sudah mencapai 12.959 orang dari 233

perusahaan yang ada di Batam, Kepulauan Riau (Kepri). Dari jumlah tersebut, sedikitnya 1.939 pekerja dirumahkan sementara waktu dan 3.411 pekerja lainnya cuti tidak dibayar atau tanpa digaji. Rudi menjelaskan sebagian besar perusahaan yang merumahkan pekerjanya mayoritas perusahaan yang bergerak di bidang jasa, restoran, perhotelan, tour and travel atau bidang pariwisata lainnya. (amp.kompas.com).

Untuk mengatasi permasalahan diatas, beberapa pengusaha mikro sudah mulai beralih menggunakan pemasaran secara online melalui media sosial melalui situs Website.

Website pasar BRI contohnya menjadi salah satu inovasi yang ditujukan untuk membantu para pedagang pasar agar tetap dapat berjualan. Keberadaan website tersebut menjadi solusi sekaligus alternatif bagi para pedagang untuk berinteraksi dengan konsumen tanpa tatap muka.

Suhaidir (37), salah seorang pedagang beras di Pasar Terong, Makassar, telah bergabung dengan pasar online tersebut sejak Mei 2020 mengatakan bahwa website pasar BRI menjadi solusi bagi dirinya untuk meningkatkan kembali. Setelah mengalami penurunan akibat pemberlakuan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). (Web of Business, June 2020).

Omzet penjualan sempat turun hingga 70% semenjak penyebaran virus Corona terjadi di dalam negeri.

“Alhamdulillah sejak tergabung di website pasar BRI perlahan setiap hari ada pelanggan yang memesan secara online,” katanya.

BRI pun menegaskan proses jual beli yang terjadi dalam aplikasi tersebut relatif aman dan nyaman. Pembeli tinggal melakukan pemesanan barang melalui website yang disediakan, dan selanjutnya melakukan pembayaran ke Agen BRI Link untuk ditransfer langsung ke rekening pedagang. Selanjutnya, barang pesanan akan disiapkan oleh pedagang dan diantar oleh kurir yang merupakan tukang ojek di sekitar pasar ke rumah pembeli.

Maka dari itu kami memilih Minimarket Bima Sakti Makmur sebagai objek sasaran kami, yang bertujuan untuk membantu proses pemasaran dan transaksi ditokonya agar omset tetap stabil dan proses transaksi aman.

Masalah

Anjuran social distancing demi menghindari penularan virus Corona yang lebih luas, sedikit banyak turut andil menurunkan aktivitas jual-beli di tengah masyarakat.

Kebijakan social distancing yang dipilih pemerintah Indonesia, telah membuat aktivitas produksi terganggu. Beberapa perusahaan mengambil kebijakan Work From Home, beberapa lagi memutuskan untuk merumahkan karyawannya, hingga PHK massal.

Untuk mengatasi permasalahan diatas, dibutuhkan sarana untuk

melakukan penjualan atau pemasaran online dalam bentuk website sehingga tidak memerlukan proses tatap muka seperti biasanya.

Metode

Pada Proyek Pengabdian ini akan melibatkan satu UMKM. UMKM ini merupakan suatu minimarket yang bernama ‘MM Bima Sakti Makmur’, yang beralamat di Graha Tirta Indah Blok G 6/7, Tiban, Batam. Kami akan membantu UMKM ini untuk mempromosikan dan menjual produk-produk dari MM Bima Sakti Makmur secara online melalui media sosial seperti Instagram dan Facebook. Kegiatan ini dilaksanakan atas dasar kondisi saat ini yang membuat orang-orang takut keluar rumah dikarenakan Wabah Covid-19, walaupun sekarang pemerintah sudah menerapkan New Normal tetapi tetap saja masih banyak masyarakat yang belum berani keluar rumah dan melakukan aktivitas seperti sebelum terjadinya Wabah ini.

Selain itu akibat dari peristiwa ini adalah berkurangnya omset bagi seluruh usaha mulai dari Perusahaan besar hingga UMKM. Oleh karena itu kami melakukan kegiatan ini dengan maksud agar UMKM ‘MM Bima Sakti Makmur’ bisa meningkatkan omsetnya.

Kegiatan ini akan dilaksanakan secara online, yaitu dengan cara membuat akun social media khusus untuk UMKM seperti Instagram dan

Facebook. Setelah itu kami akan mulai memposting produk-produk yang ada di minimarket ini di Facebook dan juga Instagram. Selain itu juga akan menjual produk/ Minimarket ini di berbagai Forum Jual Beli yang tersedia di social media. Lalu untuk pembayarannya ada berbagai jenis mulai dari cash, bank transfer, DANA, OVO, hingga Gopay.

Berikut adalah rincian rangkaian kegiatan yang akan dilakukan, dimulai dari bulan Juni – Agustus.

1. Pertama-tama, yang dilakukan adalah meminta izin terlebih dahulu kepada pemilik minimarket MM Bima Sakti Makmur untuk menjadi objek dalam kegiatan pengabdian masyarakat ini. Proses perizinan dilakukan pada tanggal 25 Juni 2020 melalui media social *Whatsapp*.
2. Menanyakan mengenai informasi dari minimarket tersebut, seperti nama minimarket, alamat, dan informasi data lainnya yang berguna untuk proses administrasi, karena toko tersebut akan didaftarkan di QRIS merchant. Berlangsung via *whatsapp* di tanggal 1-2 Juli 2020.
3. Membuatkan akun media sosial seperti Instagram dan Facebook pada tanggal 2 Juli 2020
4. Setelah itu mulai memasarkan produk- produknya di media sosial, seperti facebook, Instagram dari bulan Juli –

Agustus. Produk yang dipasarkan disini adalah produk kebutuhan pokok yang dijual di minimarket.

5. Membantu memasarkan produknya dan juga mengajarkan pemilik umkm bagaimana caranya berjualan online, jadi nanti ketika program selesai mereka bisa menerapkan berjualan online sendiri. Berlangsung dari bulan Juli – Agustus.

Pembahasan

Menjelaskan dan menguraikan tentang:

a. Data Toko dan Pengurus Toko

Nama Toko	MM Bima Sakti Makmur
Alamat Toko	Graha tirta indah blok 6/7, Patam Lestari, Kec. Sekupang, Kota Batam, Kepulauan Riau 29424
Jenis Toko	Minimarket menjual kebutuhan pokok dan kebutuhan sekunder seperti indomaret.
Informasi Jam Oprasional Toko	Toko buka selama 24 JAM
Nama Pengurus Toko/ Narasumber	Depi Arianto
Umur	35 Tahun
Jenis Kelamin	Laki-Laki

Alamat Rumah	Jalan Arengka rt/rw 006/002, Kel.Sidomulyo Timur, Kec.Marpoyan Damai
--------------	---

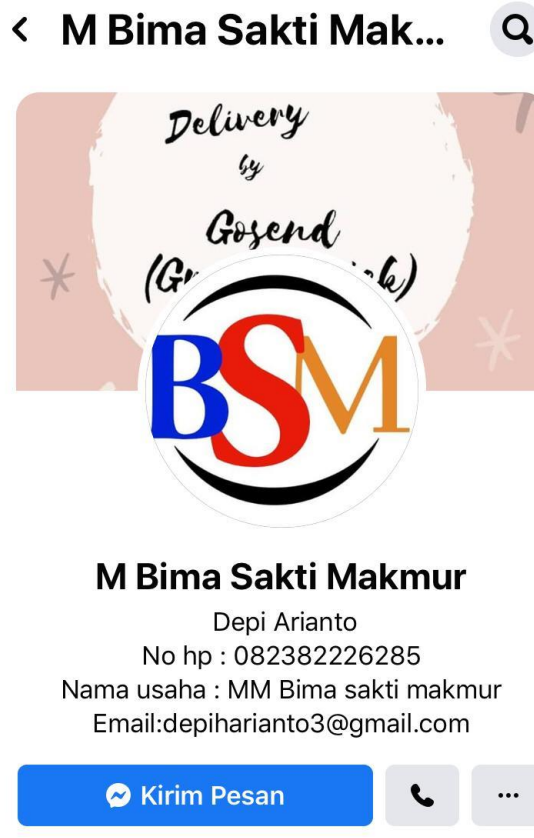
Tabel. 01

Tabel.01 merupakan informasi data toko dan pengurus toko yang kami dapatkan dari hasil wawancara kami dengan pengurus toko. MM Bima Sakti Makmur adalah minimarket yang dikelola oleh Depi Arianto, beliau merupakan adik dari pemilik toko. Toko tersebut buka selama 24 jam karena terdapat karyawan lain yang dipekerjakan sehingga bisa buka 24 jam. Depi Arianto biasanya datang untuk mengurus toko ketika malam hari.

a. Social Media UMKM

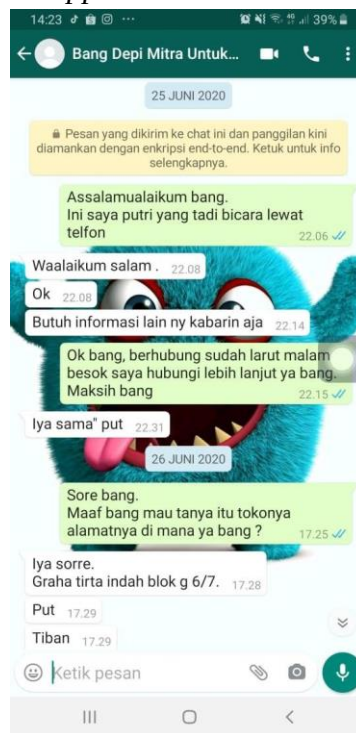


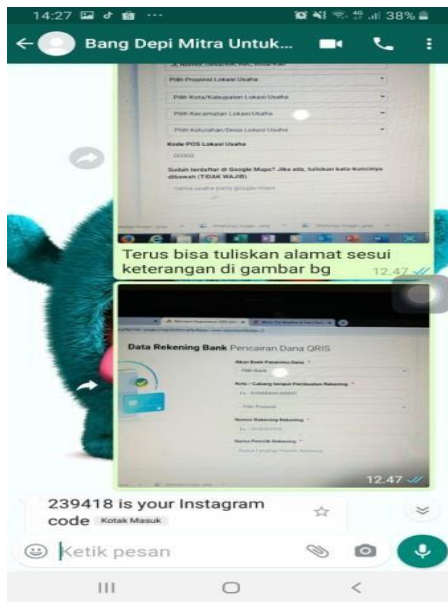
Gambar. 01 (Akun Instagram)



Gambar. 02 (Akun Facebook)

b. Bukti percakapan melalui Whatsapp.





Gambar.03

Gambar.03 merupakan *screenshoot* dari percakapan ketua kelompok kami dengan pengurus toko. Ketua kami meminta izin melalui telpon. Dalam gambar tersebut terlampir konfirmasi dan penanyaan alamat toko.



Gambar.04

Gambar.04 merupakan bukti *screenshoot* percakapan dari ketua kelompok dengan pengurus toko. Dalam percakapan tersebut kami

sebelumnya menawarkan pembayaran toko secara online yaitu dengan QRIS. Ada beberapa syarat untuk mendaftar QRIS *merchant* sehingga kami meminta data-data pribadi.

Gambar.05

Gambar.05 Merupakan percakapan yang berisi tentang registrasi untuk pendaftaran QRIS *merchant*.



Gambar.06

Gambar.06 merupakan bukti *screenshoot* percakapan ketua dengan pihak admin dari QRIS. Percakapan tersebut memuat konfirmasi pendaftaran dan pembayaran yang telah dilakukan dengan nomor registrasi REG-200702121916 dengan total biaya registrasi adalah Rp 25.416. Biaya tersebut ditanggung oleh kelompok kami.

Apa itu QRIS ?

QRIS adalah standar kode QR Nasional untuk memfasilitasi pembayaran kode QR di Indonesia yang diluncurkan oleh Bank Indonesia dan Asosiasi Sistem Pembayaran Indonesia (ASPI). (Qris, 2019)

Pembayaran ini bisa untuk pembayaran melalui 4 alat pembayaran online yaitu OVO, DANA, GOPAY, dan LinkAja. Meskipun alat pembayarannya berbeda-beda namun pemakaian kode QR nya hanya 1 sehingga memudahkan pihak pedagang untuk memproses transaksi, pelanggan cukup scan kode yang sama untuk transaksi pembayaran nontunai.

Ketika akan melakukan pembayaran QRIS menawarkan 2 jenis metode pembayaran yaitu,

- 1) *Merchant Presented Mode* (MPM) Statis. Jenis kode QR ini disediakan oleh *merchant*. Pelanggan hanya perlu scan kode QR yang telah disediakan dan menulis total pembayaran. Sehingga kode QR tidak berubah-ubah.
- 2) *Merchant Presented Mode* (MPM) Dinamis. Jenis kode QR ini disediakan oleh *merchant*. Namun kode QR selalu berubah-ubah tiap transaksi sehingga tiap customer scan kode QR yang berbeda dengan total yang sudah tertera.

Kami memilih MPM Statis, karena ketika mendaftar QRIS hanya

menyarankan MPM statis dikarenakan MPM Dinamis sedang terjadi *error*.

c. Akun media sosial

Kami telah membuat dua akun media sosial untuk MM Bima Sakti Makmur yang kami harapkan semoga bermanfaat dan dapat dilanjutkan oleh pihak MM Bima Sakti Makmur setelah batas proyek kami selesai. Nama-nama akun kami buat sama supaya mudah untuk dicari dengan nama `mm_bima_sakti`.

Harapan kami dengan adanya kegiatan ini, Kami dapat membantu UMKM dalam menaikkan omset mereka ditengah wabah Covid-19 ini dan dapat memudahkan pedagang dan pembeli dalam bertransaksi sehingga mereka dapat berbelanja dengan mudah.

Simpulan

Pelaksanaan kegiatan ini merupakan bentuk andil kami sebagai mahasiswa untuk membantu masyarakat dalam tema ‘Potret wajah indonesia di Era revolusi 4.0’

Dimana zaman sekarang semua sudah serba menggunakan teknologi, jadi sebaiknya kita memanfaatkan teknologi tersebut untuk hal-hal yang positif. Seperti yang kami lakukan, kami memanfaatkan teknologi digital untuk membantu sesama manusia. Jadi walaupun keadaan sekarang tidak sebaik sebelumnya, aktivitas tetap berjalan dengan lancar dan baik. Dan kami harap juga semua orang juga dapat memanfaatkan teknologi yang ada untuk

melakukan aktivitas-aktivitas yang positif dan berguna.

RIIsAADIX9yrYwVp83_Pb46t2kb
HikEGtwBQ5QKe0qjQvKOfj9N4
4MCJL9OQbokaAi9EEALw_wc
B

Daftar Pustaka

Intisari, K., Dan, P., Tentang, P.,
Corona, P., Kebijakan, T.,
Negara, K., Stabilitas, D. A. N.,
Keuangan, S., Rangka, D.,
Ancaman, M., Membahayakan,
Y., Kesehatan, K., Corona, M.,
Disease, V., Anggaran, R.,
Pengadaan, S., Dan, B., Dalam,
J.,

Antiseptik, S. E., ... Tugas, G.
(n.d.).

No Title.

Kementrian Keuangan Republik
Indonesia. (2020). Siaran Pers
Menjaga

Ekonomi Indonesia Terhadap
Dampak Negatif Pandemi
COVID- 19. *Kemenkeu.Go*,
13(1), 1–7.
[https://www.kemenkeu.go.id/pub
likas i/siaran-pers/siaran-pers-
menjaga- ekonomi-indonesia-
terhadap-dampak- negatif-
pandemik-covid-19/](https://www.kemenkeu.go.id/publikasi/siaran-pers/siaran-pers-menjaga-ekonomi-indonesia-terhadap-dampak-negatif-pandemik-covid-19/)

Yuliana. (2020). Corona virus
diseases (Covid -19); Sebuah
tinjauan literatur. *Wellness and
Healthy Magazine*, 2(1), 187–
192.
[https://wellness.journalpress.id/
welln ess/article/view/v1i218wh](https://wellness.journalpress.id/wellness/article/view/v1i218wh)

Qris. (2019). InterActive QRIS.
InterActive QRIS, 2(1), 5.
[https://interactive.co.id/product/qr
is?gclid=Cj0KCQjwpNr4BRDYA](https://interactive.co.id/product/qriss?gclid=Cj0KCQjwpNr4BRDYA)