

**PENGEMBANGAN UMKM PENJUALAN MINUMAN TEH MILIK GALANG DALAM
UPAYA PENINGKATAN PENJUALAN DI MASA PANDEMI DI DESA PENGULU SIDAYU
GRESIK**

Aditya Dimas Saputra

Teknik Informatika, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: adityadmss@gmail.com

Ratnaningsih Sri Yustini

Manajemen dan Bisnis, Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

Email: ratnaningsih@untag-sby.ac.id

Abstrak

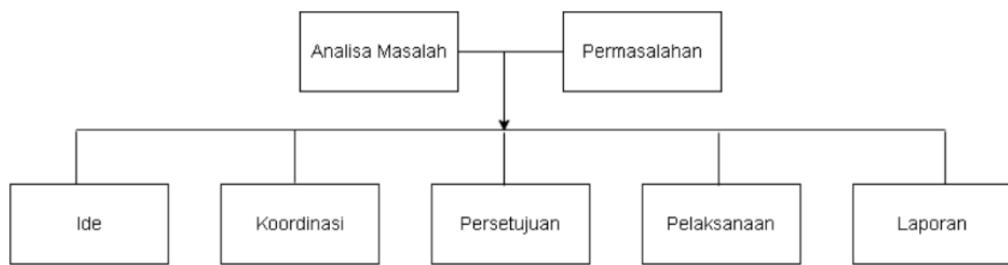
Dalam kondisi pandemi ini penjualan khususnya umkm mengalami penurunan secara signifikan, seperti usaha milik Dwipa Galang Marionata dalam penjualan minuman teh, mitra mengalami penurunan omset saat masa pandemi ini berlangsung, umkm minuman teh (milik Galang) hanya bergantung pada penjualan pada lokasi. Melalui program KKN ini penulis akan membantu permasalahan mitra dengan cara memperbaiki penampilan, penambahan prosedur kesehatan pada tempat mitra, memberikan edukasi digital marketing dan mengoptimalkan promosi di media sosial, diharapkan dengan hal itu mitra akan mendapat ketertarikan dan meningkatkan pembelian produk.

Kata Kunci: UMKM, Masa Pandemi

Pendahuluan

Di era pandemi banyak umkm yang mengalami gulung tikar dan juga menurunnya penjualan produk. Tak terkecuali yang bernama Dwipa Galang Marionata yang mempunyai umkm penjualan minuman teh yang dimana di masa pandemi penjualan menurun. Umkm penjualan minuman teh (milik Galang) yang hanya bergantung pada penjualan langsung pada lokasi, tak bisa berbuat banyak ketika di masa ppkm berlangsung yang membuat aktivitas kegiatan masyarakat berkurang. Mitra mengalami penurunan omset penjualan serta ingin meningkatkan penjualan minuman, akan tetapi belum paham dalam berjualan di dunia penjualan online dan tidak melakukan promosi. Tidak adanya inovasi penjualan dan kurangnya pengetahuan tentang digital marketing pada sekarang menjadi permasalahan bagi mitra. Tidak hanya itu mitra juga tidak begitu paham dalam hal promosi di media sosial, oleh karena itu penulis akan memperbaiki penampilan produk mitra supaya lebih menarik, memberikan edukasi dan pembelajaran kepada mitra untuk melakukan digital marketing dan promosi supaya meningkatkan penjualan produk dan dapat dikenal oleh masyarakat lebih banyak lagi. Diharapkan dengan memperbaiki penampilan produk, edukasi digital marketing, dan promosi ini dapat menambah pengetahuan bagi mitra untuk meningkatkan penjualan produk serta dapat berinovasi lagi ke depannya karena sudah memiliki pengetahuan lebih.

Metode



Tahapan yang akan dilakukan selama pengabdian masyarakat berlangsung terdapat beberapa rincian sebagai berikut:

1. Analisis Situasi

Analisis situasi merupakan analisa dan pengamatan terhadap lokasi dan tempat kegiatan pengabdian kepada masyarakat.

2. Permasalahan

Permasalahan merupakan hasil yang didapatkan dari analisis situasi. Permasalahan ini merupakan masalah yang kini terjadi dialami oleh masyarakat tempat pengabdian masyarakat. Dari hasil analisis situasi dan permasalahan yang didapatkan mahasiswa terhadap lokasi. Maka dapat dihasilkan:

1) Ide

Ide merupakan gagasan dan ide dari mahasiswa dalam mengatasi atau memberikan solusi bagi lingkungan sekitar tentang masalah yang dihadapi.

2) Koordinasi

Setelah menemukan ide, mahasiswa melakukan koordinasi dengan mitra dan perangkat desa setempat tentang program kegiatan pengabdian di masyarakat yang akan dilakukan.

3) Persetujuan

Setelah melakukan koordinasi dengan mitra dan perangkat desa setempat, mahasiswa melakukan persetujuan Kegiatan Pengabdian Di Masyarakat yang dilengkapi dengan dokumentasi.

4) Pelaksanaan

Pelaksanaan merupakan proses Kegiatan Pengabdian Di Masyarakat oleh mahasiswa yang dilakukan dilapangan.

5) Laporan

Laporan merupakan hasil data yang diperoleh mahasiswa dari proses Kegiatan Pengabdian Di Masyarakat yang kemudian disusun untuk laporan hasil akhir.

Hasil Dan Pembahasan

Pengabdian kepada masyarakat dilaksanakan dengan melakukan observasi secara langsung untuk mendapatkan informasi mengenai potensi yang perlu dikembangkan di UMKM minuman teh saudara Dwipa Galang Marionata yang merupakan tempat pengabdian masyarakat. Proses observasi dilakukan dengan melakukan perizinan terkait program pengabdian masyarakat dengan Kepala Desa setempat. Setelah mendapatkan ijin, kegiatan dilanjutkan dengan persiapan survei lokasi.

SEMINAR NASIONAL PATRIOT MENGABDI II TAHUN 2022 LEMBAGA PENELITIAN

DAN PENGABDIAN UNIVERSITAS 17 AGUSTUS 1945 SURABAYA

Vol 2 No 1 (2022), hal 559-561

Perlunya Sosialisasi pada mitra UMKM dikarenakan sudah abdi masyarakat terhadap prokes dan tidak melakukan jaga jarak. Maka pada KKN ini mengadakan sosialisasi house to house untuk menghindari kerumunan dan tetap mengingatkan pada masyarakat bahwa masih penting penggunaan masker dan menjaga kebersihan serta menjaga jarak dimasa Pendemi seperti ini.

Dalam perkembangan jaman globalisasi ini semakin menurunnya sosial digenerasi ini. Maka pada sosialisasi pada ini menjelaskan bahwa Pentingnya Team Work terhadap Organisasi. Dan sosialisasi ini dilaksanakan House to House juga dikarenakan padat jadwal setiap anggota.

Kurangnya minat pembeli dan banyak peminat yang belum tahu adaya UMKM dari saudara Dwipa Galang Marionata menjadi permasalahan penurunan omset yang signifikan ditambah dengan adaya pandemi yang membuat saudara Galang hanya bergantung berjualan dilokasi maka dengan adanya hal itu saya melakukan pengembangan digitalisasi marketing dan merubah tampilan usaha mitra pada lokasi UMKM minuman teh milik Dwipa Galang Marionata.

Kesimpulan

Kesimpulan dari kegiatan KKN yang berjudul “Pengembangan UMKM Minuman Teh milik Dwipa Galang Marionata Dalam Upaya Peningkatan Penjualan Di Masa Pandemi” berjalan dengan baik dan program-program yang dilaksanakan membuat mitra memiliki tampilan usaha yang lebih baik dan memahami berjualan pada dunia digitalisasi marketing.

Ucapan Terima Kasih

Selama proses kegiatan KKN ini, penulis mendapatkan banyak dukungan bimbingan, dan pengarahan dari berbagai pihak. Oleh karena itu dengan kerendahan hati dan rasa hormat yang besar penulis ucapan rasa terima kasih kepada:

1. Kedua Orang Tua yang telah merawat, membesar, mendidik, mendukung, mendoakan, serta membiayai penulis sehingga dapat menyelesaikan kegiatan KKN.
2. Ibu Dra Ratnaningsih Sri Yustini MM. Selaku Dosen Pembimbing Lapangan pada kegiatan pengabdian masyarakat.
3. Bapak Naufal Abdillah, S.Kom.,M.Kom. Selaku Dosen Wali.
4. Bapak Aidil Primasetya Armin, S.ST., M.T.. Selaku Kepala Program Studi Teknik Informatika.
5. Dwipa Galang Marionata. Selaku pemilik usaha minuman teh.

Daftar Pustaka

Andriawan, A. H. (2020). Edukasi Tanggap Bencana Pada Masyarakat Di Desa Slahung Kabupaten Ponorogo. Society, 1(1), 48–58. doi:10.37802/society.v1i1.94

Mansir, H. F. (2021). Pemberdayaan Masyarakat Melalui Digitalisasi Marketing dan Media Sosial Sebagai Media Promosi Era Pandemi Covid-19 di UMM Panggunharjo Sewon Bantul.

Buku *Pedoman Kuliah Kerja Nyata (KKN) Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Semester Gasal 2021/2022.*