

## Upaya Pengembangan dan Optimalisasi Manajemen Pemasaran UMKM Laundry Sepatu

**Yusuf Ramadhan Adikara**

*Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya,*

[adikarayusuframa@gmail.com](mailto:adikarayusuframa@gmail.com)

### **Abstrak**

Usaha mikro kecil menengah (UMKM) merupakan salah satu praktik usaha populer di kalangan masyarakat. Banyaknya pelaku usaha UMKM menjadikan sektor bisnis ini sebagai salah satu roda untuk meningkatkan perekonomian. Akibat adanya virus covid – 19 ini banyak sekali dampak yang dirasakan oleh masyarakat. Dampak yang paling memiliki pengaruh besar yaitu berdampak pada masalah perekonomian negara. Perekonomian Indonesia bergantung pada bagaimana cara proses pemerintah dalam menangani masalah di masa covid – 19. Hal ini membuat para pelaku usaha UMKM mengubah strategi bagaimana cara meningkatkan penjualan mereka di masa pandemi ini. Adanya virus covid – 19 ini pelaku usaha UMKM, dituntut untuk berinovasi dan berkreasi sebaik mungkin untuk tetap mempertahankan usahanya. Dengan adanya kegiatan KKN ini berfokus bagaimana cara mengemaskan usaha UMKM dari segi rasa serta penampilan produk dan kemasan, serta brekreativitas dengan menggunakan social media sebagai sarana pemasaran, media promosi dan juga transaksi yang diarahkan dengan menggunakan media digital. Sehingga para pelaku usaha UMKM tetap memiliki pendapatan yang meningkat pada masa pandemi ini.

Kata kunci: **UMKM, KKN, Strategi, Inovasi**

### **Pendahuluan**

Pengembangan produk adalah suatu aktivitas untuk memperbaiki atau memodifikasi produk atau jasa menjadi lebih inovatif. Pengembangan produk adalah produk baru meliputi orisinil, produk yang disempurnakan, produk yang dimodifikasi dan merk baru yang dikembangkan melalui usaha riset dan pengembangan. Menjaga usaha tetap berjalan di tengah pandemi covid-19 tidaklah mudah, banyak usaha UMKM yang tak bertahan dan terpaksa gulung tikar, sebab modal usahanya habis. Salah satu usaha yang ingin dikembangkan adalah laundry sepatu. Laundry sepatu merupakan sebuah bisnis pelayanan untuk membersihkan sepatu dengan menggunakan supplies dan material yang di bantu oleh tenaga manusia dalam melakukan proses pembersihan. Usaha laundry sepatu, merupakan usaha ukm yang dijadikan oleh mitra sebagai penghasilan kedua. Tetapi, karena adanya virus covid – 19 dampak terhadap usaha adalah menurunnya jumlah pelanggan dan terhambatnya proses pengembangan. Permasalahan yang muncul dalam perekonomian di masa pandemi Covid-19 ini perlu perhatian dari berbagai pihak agar dapat diatasi, sehingga dapat mencukupi kebutuhan primer keluarganya. Sebab, pandemi ini menyebabkan masyarakat mengalami kesulitan dari segi ekonomi dan segi psikososial.

Maka dari itulah perlu adanya cara untuk mengembangkan usaha ukm laundry sepatu untuk bisa membuat sesuatu yang baru dan lebih menarik para konsumen. Strategi pengembangan usaha ukm tahu baxo ini juga bertujuan untuk memberikan solusi kedepan yang dapat berguna, dengan cara, kemasan menjadi lebih menarik, memberikan logo pada produk untuk ciri khas tersendiri. Strategi lainnya dengan menggunakan media social sebagai sarana promosi serta pemasaran. Dengan adanya solusi ini diharapkan bisa mengembangkan mitra usaha laundry sepatu menjadi lebih baik.

### **Metode**

Dalam kegiatan KKN ini mahasiswa menyampaikan terkait pemahaman kepada mitra terkait proses pelaksanaan pengembangan dan pendampingan manajemen produk umkm tahu baxo. Dalam program kegiatan ini untuk meningkatkan penjualan secara offline maupun online dan menciptakan ciri khas tersendiri. Program KKN ini berlangsung selama 12 hari.

Pelaksanaan program meliputi beberapa langkah operasional untuk mencapai hasil dan target pada program KKN sebagai berikut :

1. Mahasiswa membeli bahan - bahan sesuai yang diperlukan oleh mitra (Mas Rafli)
2. Melakukan pendampingan kepada mitra tentang bagaimana cara mencuci sepatu.
3. Mahasiswa melakukan desain logo produk yang nantinya akan ditempelkan pada kemasan, serta melakukan cetak banner dan logo yang dapat memberikan ciri khas agar lebih dikenal oleh masyarakat.
4. Mahasiswa melakukan pendampingan pada mitra untuk menggunakan kemasan yang lebih menarik dari segi bentuk dan kualitas serta melakukan penempelan logo sehingga menambah nilai jual.
5. Melakukan pendampingan dalam pembuatan akun media sosial serta memberikan edukasi kepada mitra dalam pemasaran online. Tahap ini meliputi, bagaimana cara menggunakan aplikasi Instagram dan bagaimana cara unggah foto produk melalui feed maupun instastory.
6. Melakukan pendampingan evaluasi selama penjualan.

### **Hasil Dan Pembahasan**

UMKM merupakan kegiatan usaha masyarakat untuk mendapatkan penghasilan. Seperti salah satu warga Raya Ketintang Selatan RT01/RW09 Surabaya yang bernama mas Rafli telah menjalankan usaha UMKM Laundry sepatu (Minions Wash). Melalui kegiatan KKN individu ini saya mencoba memberikan solusi inovasi untuk mitra agar dapat meningkatkan omset penjualan. Inovasi ini bersumber dengan mengikuti gaya tren yang dapat menarik customer. Kegiatan ini dilaksanakan selama 12 hari dengan hari yang berpisah-pisah mulai tanggal 4 Juni 2022 sampai 21 Juni 2022.

Hari pertama dimana melakukan koordinasi dengan ketua RT dan mitra UMKM. Koordinasi ini bertujuan meminta izin terhadap ketua RT setempat dan pembahasan dengan mitra untuk menentukan rancangan kegiatan KKN.

Pada hari kedua dilakukan kegiatan mendesain banner bertujuan untuk memberi ciri khas tersendiri dan memberi kesan baik dan kepercayaan kepada customer. Pada hari ketiga adalah mendesain logo hal ini bertujuan agar memiliki ciri khas dan dapat menarik perhatian customer.

Pada hari keempat ini jadwalnya adalah mencetak logo dan banner agar memberi kesan baik dan kepercayaan kepada masyarakat untuk mau mencuci sepatu dan juga sebagai ciri khas pada kemasan. Pada hari kelima ini dimulainya pembelian bahan - bahan hal ini bertujuan agar dapat mencuci sepatu dan membuat kemasan.

Pada hari keenam adalah mendampingi dalam membuat kemasan hal ini dilakukan agar adanya ciri khas dalam kemasan. Pada hari ke tujuh adalah mendampingi mitra dalam melakukan proses mencuci sepatu customer, hal ini dilakukan agar sepatu customer bersih.

Pada hari ke delapan adalah mendampingi mitra dalam proses mengemas sepatu yang telah dicuci, hal ini dilakukan agar customer memiliki kepuasan tersendiri. Pada hari kesembilan adalah pembuatan akun instagram, hal ini bertujuan agar dapat menjangkau lebih banyak customer, membantu membangun reputasi bisnis, dan dapat digunakan sebagai media untuk riset.

Pada hari ke sepuluh adalah melakukan pemotretan sepatu sebelum dan sesudah di cuci, hal ini dilakukan karena hasil pemotretan di gunakan untuk di upload di instagram tujuan agar para customer mengetahui hasil cuci di minions wash. Pada hari kesebelas adalah membuat desain feed di instagram, hal ini dilakukan agar menarik perhatian para customer.

Pada hari keduabelas mahasiswa melakukan evaluasi dan mengidentifikasi apakah seluruh kegiatan atau program yang dilaksanakan sudah sesuai dengan perencanaan agar kedepannya bisa menyusun laporan akhir dan artikel dengan baik dan semaksimal mungkin.

### **Kesimpulan**

Keberanian inovasi strategi usaha merupakan faktor penting dalam membangun kesuksesan usaha, juga didukung oleh pengendalian kualitas yang dapat dilaksanakan dengan sangat baik. Juga pemilihan strategi usaha yang tepat akan menentukan kesuksesan usaha. Dari kegiatan KKN ini mendapat respon yang positif dari mitra UMKM Minions Wash, karena dapat membantu mengembangkan usaha nya yang tengah mengalami penurunan omset karena dampak covid 19. Solusi dari kegiatan KKN ini berharap dapat membantu usaha UMKM Minions Wash dari permasalahan yang akan datang nantinya.

### **Ucapan Terima Kasih**

Saya penulis mengucapkan terima kasih Kepada Allah SWT yang telah memberikan kelancaran dalam kegiatan KKN ini dari awal hingga akhir, mengucapkan terima kasih Bapak Ketua RT Raya Ketintang Selatan yang telah mengizinkan untuk melakukan kegiatan KKN, mengucapkan terima kasih kepada bapak Wahyu Kuncoro, S.T., M.Med.Kom selaku dosen pembimbing yang telah memberikan arahan dari awal hingga akhir supaya kegiatan yang dilaksanakan dapat berjalan dengan lancar, mengucapkan terima kasih kepada LPPM Universitas 17 Agustus 1945 yang telah mendanai kegiatan KKN ini.

### **Daftar Pustaka**

- Michael, T., & Narulita, L. F. (2022, August). PEMBUATAN VIDEO UNTUK PROMOSI PARIWISATA PULAU MANDANGIN. In *PSHPM: Prosiding Seminar Hasil Kegiatan Pengabdian Masyarakat* (Vol. 1, No. 1, pp. 258-261).
- Rosmadi, Maskarto Lucky Nara. "Penerapan strategi bisnis di masa pandemi Covid-19." *IKRAITH-EKONOMIKA* 4.1 (2021): 122-127.
- Yuwana, Siti Indah Purwaning. "Corononomics: Strategi Revitalisasi UMKM Menggunakan Teknologi Digital di Tengah Pandemi Covid-19." *Journal of Technopreneurship on Economics and Business Review* 2.1 (2020): 47-59.