

Kreativitas Penggunaan Media Dampak Covid-19 UMKM Krepek Ikan Belut Di Desa Branta Tinggi Kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan

Kusyairi¹, M. Khoiri², Sabrina Sapitri³

Universitas Madura Pamekasan

Email: ¹kusyairi@unira.ac.id, ²khoiri83@unira.ac.id

ABSTRACT: *The Micro, Small and Medium Enterprises (MSME) sector is one of the sectors most affected by the COVID-19 pandemic. The purpose of this community service activity is to increase understanding, skills and value added marketing of Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) Eel Crackers products affected by the Covid19 pandemic. We try to be a motivator and facilitator for residents, especially in rural areas. The village of Branta Tinggi is located around the coast and adjacent to the sea which makes the livelihoods of most of the people as fishermen, farmers, ranchers. the condition of natural resources is abundant, it's just that residents are less familiar with applied knowledge and technology in education, economy, agriculture and animal husbandry. The method used in this community service activity is counseling and business assistance in the textile sector. The result of this community service activity is an understanding and an increase in the income earned by partners.*

Keywords : *Creativity, Use, Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs), Covid19*

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan pelaku ekonomi memegang peranan yang penting dalam memajukan kesejahteraan masyarakat. Namun perkembangan era digital saat ini menyebabkan pelaku ekonomi yang tidak dapat memanfaatkan media online sulit mendapat peluang pasar yang besar. Kondisi ini menyebabkan pelaku ekonomi tidak bisa berkembang karena kurangnya pengetahuan konsumen dan agen penjual tentang produk yang dihasilkan. Di masa sekarang ini dengan datangnya pandemi virus Covid-19 mulai satu tahun yang lalu, menambah

makin menurunnya pendapatan pelaku ekonomi masyarakat, karena semua sektor ekonomi mengalami dampaknya. Akibat dari pandemi ini kegiatan ekonomi hampir tidak ada, karena banyaknya perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja, yang menyebabkan banyaknya pengangguran, perubahan perilaku masyarakat, kebijakan pemerintah terkait pembatasan sosial baik berskala kecil maupun berskala besar dan melemahkan minat membeli masyarakat. Hal ini juga membuat pelaku ekonomi tidak bisa menyalurkan hasil produksinya secara maksimal dan mengakibatkan juga pendapatannya menurun, padahal untuk menghidupi keluarganya, mereka tetap harus bisa menghasilkan pendapatan. Untuk itu pelaku ekonomi harus bisa melakukan kerja sama dengan pihak lain atau melakukan terobosan agar produknya sampai ke konsumen.¹

Pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini kami berupaya bagaimana meningkatkan potensi UMKM untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat desa Branta Tinggi. Salah satunya melalui upaya peningkatan pendapatan UMKM yang terdampak pandemi covid-19. Menyadari hasil observasi terhadap perangkat desa dan sebagian tokoh setempat, permasalahan yang dihadapi oleh Mitra yaitu cara meningkatkan penjualan hasil produksi.

Tim Pengabdian dan Kelompok 10 KKN Universitas Madura menyadari pertumbuhan ekonomi yang tinggi dari UMKM produksi krepek ikan belut dan leponte apabila memiliki sistem informasi manajemen yang telah mengikuti perkembangan teknologi, manajemen pemasaran yang baik serta manajemen produksi barang yang terkelola. Sehingga dapat meningkatkan hasil produksi dan penjualan dengan lebih baik dan dikenal oleh masyarakat luas melalui sistem online marketing. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat Kelompok 10 KKN Universitas Madura berencana untuk

¹ medcom.id, 2020

mengabdikan ilmu manajemen pemasaran, ekonomi syariah dan manajemen keuangan yang dimiliki bagi mitra yang berdomisili di desa Branta Tinggi kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan. Berdasarkan analisa situasi yang terjadi selama pandemi covid 19, terlihat bahwa usaha mitra di desa Branta Tinggi kecamatan Tlanakan Kabupaten Pamekasan mengalami permasalahan cara meningkatkan hasil penjualan melalui manajemen pemasaran yang menggunakan media online, dimana sebelumnya mitra dalam memasarkan produk dengan mengirimkan produk ke konsumen secara tradisional, dan kurangnya ketrampilan dalam bidang laporan keuangan sederhana serta pengetahuan untuk memperluas pemasaran online dari produk yang dihasilkan.

Tabel 1. Permasalahan UMKM Masa Pandemi

Aspek Pemasaran	Aspek Keuangan
1) Pengetahuan UMKM terbatas saat masa pandemi, melakukan pemasaran secara tradisional. 2) Belum beralihnya ke sistem penjualan secara <i>Online</i> .	1) Pemisahan antara dana usaha dan dana pribadi yang menjadi terhambatnya perkembangan pelaku bisnis UMKM. 2) Minimnya pengetahuan pengelolaan keuangan atau penggunaan aplikasi sederhana untuk pembuatan laporan keuangan.

Sumber : Kepala Desa dan Operator Desa, Desember 2022

Metode

Kegiatan ini dilakukan secara online melalui WA grup. Rangkaian pelaksanaan pengabdian masyarakat dilakukan dalam beberapa tahap yaitu

- 1) Persiapan, yaitu Dosen dan peserta KKN 10 mengadakan kegiatan dengan mempertimbangkan Permasalahan yang ada dan menyiapkan materi. Waktu pelaksanaan tanggal 08 Januari 2022.
- 2) Pelaksanaan, dilakukan dengan pemaparan materi dari aspek pemasaran, kemudian dilanjutkan pencatatan keuangan. Waktu

pelaksanaan pada tanggal 08 Januari 2022. Untuk materi motivasi pemasaran, yaitu pengetahuan tentang penjualan melalui internet yang memaparkan adalah (Kusyairi, M.Pd Dosen Universitas Madura, M. Rofiqi Mahasiswa Pertanian, sedangkan materi keuangan disampaikan oleh Dian Fitriana Mahasiswa Ekonomi Manajemen.

- 3) Evaluasi, dilakukan diskusi dan Tanya jawab untuk melihat peningkatan dari pengetahuan mitra.

Hasil dan Diskusi

Penjual/pedagang Krepek Ikan Belut merupakan salah satu pedagang yang merasakan dampak dari pandemic Covid-19. Sebelum adanya pandemi ini, pedagang mendapat pesanan krepek ikan belut dalam jumlah banyak, bisa untuk membantu pengeluaran belanja rumah tangga. Saat pandemi ini pesanan krepek ikan belut menurun dalam 1 bulan hanya ada beberapa toko itupun hanya toko terdekat, hal ini tentu meresahkan bagi pedagang krepek ikan belut yang sudah menjalankan usahanya selama 22 tahun. Untuk promosi usahanya juga masih menggunakan pemasaran dengan cara individu atau bisa dikatakan saling memberikan kabar melalui titipan ke para seles. Akibatnya banyak sisa bahan yang belum digunakan secara maksimal, untuk menghasilkan suatu produk yang bernilai ekonomis. Untuk membantu mitra tersebut, kelompok KKN 10 Universitas Madura membantu untuk menambah pendapatan mitra dengan membuat produk yang berguna saat pandemi, dengan mengubah kemasannya lebih menarik. Selain itu kelompok KKN 10 Universitas Madura juga membantu memberikan pengetahuan tentang aspek pemasaran dan keuangannya gambar.

Pedagang di desa Branta Tinggi tidak pernah memiliki catatan pembukuan atas usahanya. Dikarenakan belum memahami manfaat dari pencatatan pembukuan. Kelompok KKN 10 Universitas Madura membantu

membuat pembukuan laporan keuangan untuk para pedagang atas penjualan perubahan kemasan selama satu bulan, sebagai berikut:



**Gambar 1. Proses Pemetaan Ikan Belut
(Sumber: Dokumentasi, 2022)**



**Gambar 2. Proses Penjemuran Ikan Belut
(Sumber: Dokumentasi, 2022)**

Tabel 2. Laporan Keuangan bapak Sholehuddin

Al-Mabrur Krepek Enak Gurih Januari 2022	
Pemasukan :	
Penjualan Krepek (Kemasan) Rp. 20.000 @ 12 Bungkus	1,880,000
Pengeluaran Langsung :	
Biaya Bahan Plastik karena menggunakan bahas plastik warna	35.000
Pengeluaran Tidak Langsung :	
Listrik	-100,000
Lem Basah	-1500,000
Keuntungan	1.640,000

Sumber: Dokumentasi, 2022

Dapat dilihat bahwa penjualan dengan kemasan baru memberikan keuntungan karena memang tidak memerlukan biaya produksi. Jika pelaku UMKM terus dapat berinovasi untuk membuat produk yang menyesuaikan kebutuhan masyarakat banyak, UMKM dapat bertahan. Tim pengabdian membantu memberikan pengetahuan mengenai produk dan pemasaran, serta pembukuan yang diharapkan semuanya dapat diaplikasikan oleh mitra. Berikut adalah beberapa pengetahuan yang dapat di berikan pada kegiatan pengabdian masyarakat.

1. Pemaparan Manfaat Media Internet

Pada bagian ini pelaksana pengabdian mengadakan pelatihan guna memberikan wawasan pemanfaatan media internet yang mendukung usaha mereka. Pemaparan dampak positif dan negatif terhadap keberadaan media internet dan peluang usaha yang dapat dikembangkan. Selain itu mengajarkan cara mengetahui kompetitor dari usaha sejenis yang

dikembangkan secara online melalui mesin pencarian, misal melalui google.com. Tim memberikan pemahaman media internet kepada mitra dengan beberapa poin berikut :

- a. Pengertian Internet Secara harfiah, Internet (kependekan dari interconnected-networking) ialah system global dari seluruh jaringan komputer yang saling terhubung menggunakan str Internet Protocol Suite (TCP/IP) untuk melayani miliaran pengguna di seluruh dunia.
- b. Dampak Positif Internet Quarterman dan Mitchell (dalam Herring, Susan C :1996) manfaat internet yaitu:
 - 1) Internet sebagai media komunikasi, merupakan manfaat internet yang paling banyak digunakan dimana setiap pengguna internet dapat berkomunikasi dengan pengguna lainnya dari seluruh dunia.
 - 2) Media pertukaran data, dengan menggunakan email, newsgroup, FTP dan WWW (World Wide Web – jaringan situs-situs web) para pengguna internet di seluruh dunia dapat saling bertukar informasi dengan cepat dan murah.
 - 3) Media untuk mencari informasi atau data, perkembangan internet yang pesat, menjadikan WWW sebagai salah satu sumber informasi yang penting dan akurat.
 - 4) Kemudahan dalam memperoleh informasi,
 - 5) Internet mendukung transaksi operasi bisnis (e- business),
 - 6) Dapat diakses 24 jam,
 - 7) Sebagai media promosi,
- c. Dampak Negatif Internet
 - 1) Membuat seseorang menjadi tergantung atau pecandu internet (internet addiction).
 - 2) Jaringan internet sangat tergantung pada jaringan telepon, satelit, ISP (Internet Service Provider),
 - 3) Jaringan internet sangat rentan dengan ancaman virus,

- 4) Karena siapa saja bisa mengakses sumber-sumber informasi global, maka terbuka peluang untuk mencuri hasil karya intelektual orang lain, mengurangi tingkat privasi individu, kejahatan dan penayangan materi pornografi.

d. Promosi Menggunakan Sosial Media

Pada bagian ini dilakukan pelatihan untuk memanfaatkan sosial media untuk melakukan promosi produk. Banyaknya pertemanan di sosial media sangat mendukung penyebaran informasi produk. Hal ini merupakan upaya promosi yang baik yang dapat dilakukan mitra untuk memperkenalkan produknya ke masyarakat melalui dunia maya. Pada point ini tim pengabdian memberikan beberapa contoh promosi yang dapat dilakukan menggunakan social media, yaitu facebook, twitter, Instagram dan *marketplace*.

2. Pemaparan Mengenai Laporan Keuangan

Pelatihan pembuatan laporan keuangan diberikan dengan maksud agar pelaku UMKM dapat mengetahui manfaat dari memiliki pencatatan atas usahanya. Beberapa fungsi dari adanya pembukuan bagi suatu usaha adalah sebagai berikut:

- a. Alat untuk memantau secara berkala tumbuh kembang suatu usaha.
- b. Alat untuk meningkatkan profit keuangan perusahaan secara maksimal. Pembukuan sederhana yang notabene adalah keuangan kantor menjadi salah satu syarat untuk mengajukan pinjaman bahkan bisa untuk mendapatkan investor.² Menurut akun Instagram Dinas PPKUKM Prov. DKI Jakarta di *dinasppkukm*, menjelaskan bahwa syarat menerima bantuan UMKM dari pemerintah, yaitu:
 - a. Memiliki KTP dan NIK
 - b. Memiliki kegiatan usaha mikro yang aktif dan produktif

² online-pajak.com, 2021

- c. Usaha mikro nasabah perbankan dengan saldo tabungan calon penerima bantuan kurang dari Rp 2 juta
- d. Memiliki usaha yang berdomisili di Jakarta. Dapat dilihat bahwa syarat nomor 2 diatas, dapat di buktikan dengan adanya pembukuan sederhana.³

Simpulan

Berdasarkan uraian Hasil dan Pembahasan di atas, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini telah berhasil meningkatkan pemahaman, keterampilan dan nilai tambah dari produksi mitra. Setelah mengikuti penyuluhan pentingnya penggunaan internet (media sosial) untuk mempromosikan dan memasarkan produk serta pendampingan yang dilakukan oleh pengabdian, mitra berhasil mendapatkan surplus produksi ikan belut dari daerah sekitar. Sehingga, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui pemberdayaan ekonomi masyarakat terdampak Covid19 ini cukup berhasil untuk ketahanan ekonomi keluarga.

Referensi

- Apjii.or.id. (2019). Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia. Retrieved September 9, 2020, from <https://apjii.or.id/content/read/104/398/BULETIN-APJII-EDISI-33-Januari-2019>
- Finance.detik.com. (2020). Ini Cara dan Syarat Daftar Bantuan UMKM Rp 2,4 Juta Buat Pelaku Usaha. Retrieved September 9, 2020, from <https://finance.detik.com/berita-ekonomi-bisnis/d-5164229/ini-cara-dan-syarat-daftar-bantuan-umkm-rp-24-juta-buat-pelaku-usaha>
- medcom.id. (2020). Masalah UMKM di Tengah Pandemi Covid-19 - Medcom.id. Retrieved September 9, 2020, from <https://www.medcom.id/ekonomi/bisnis/Rb109w2N/masalah-umkm-di-tengah-pandemi-covid-19>
- online-pajak.com. (2020). Pentingnya Pembukuan Sederhana bagi Pengusaha UMKM Pemula

³ Finance.detik.com. (2020). Ini Cara dan Syarat Daftar Bantuan UMKM Rp 2,4 Juta Buat Pelaku Usaha.

- Softwareaccurate.id. (2020). Pembukuan Keuangan Sederhana untuk UKM – Mudah dipraktikkan. Retrieved September 9, 2020, from <https://softwareaccurate.id/pembukuan-keuangan-sederhana-untuk-ukm/>
- Susanti, A., Istiyanto, B., & Jalari, M. (2020). Strategi UKM pada Masa Pandemi Covid-19. *KANGMAS: Karya Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 67–74.