

# **Pemberdayaan Pelaku Ekonomi Usaha Mikro Terdampak Covid-19 di Kelurahan Pangkalan Jati Jakarta Selatan**

<sup>1</sup>Tati Handayani, <sup>2</sup>Mira Rahmi, <sup>3</sup>Muhammad Anwar Fathoni

<sup>1,2,3</sup>*Fakultas Ekonomi, Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jakarta  
Jl. RS. Fatmawati Raya, Pd. Labu, Kec. Cilandak, Jakarta Selatan  
E-mail : <sup>1</sup>tatihandayani01@gmail.com; <sup>2</sup>mirarahmi@upnvj.ac.id;  
<sup>3</sup>mfathoni@upnvj.ac.id*

## **ABSTRAK**

Sektor Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu sektor yang paling terdampak pandemi Covid19. Tujuan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan pemahaman, keterampilan dan nilai tambah pemasaran produk Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang terdampak pandemi Covid19. Metode yang digunakan dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah penyuluhan dan pendampingan usaha di bidang tekstil. Hasil dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah adanya pemahaman dan peningkatan pendapatan yang diperoleh oleh mitra.

**Kata Kunci : Pemberdayaan, UMKM, Covid19**

## **ABSTRACT**

Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) sector is one of the sectors most affected by the Covid pandemic19. The purpose of this community service activity is to increase understanding, skills and added value in marketing products of Micro, Small and Medium Enterprises (MSMEs) affected by the Covid19. 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 increase of understanding and the income earned by partners.

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

## **1. PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) yang merupakan pelaku ekonomi memegang peranan yang penting dalam memajukan kesejahteraan

masyarakat. Namun perkembangan era digital dewasa 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, menambah makin menurunnya pendapatan pelaku ekonomi, karena semua sektor ekonomi mengalami dampaknya. Akibat dari pandemi ini kegiatan ekonomi hampir mati, karena banyaknya perusahaan yang melakukan pemutusan hubungan kerja, yang menyebabkan banyaknya pengangguran, perubahan perilaku masyarakat, kebijakan pembatasan sosial baik berskala kecil maupun berskala besar dan melemahkan daya beli 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. (medcom.id, 2020)

Menurut survei Asosiasi Penyelenggara Jasa Internet Indonesia (APJII), pada awal tahun 2019 total populasi penduduk yang mencapai 268,2 juta orang, Indonesia disebut memiliki potensi luar biasa untuk startup lokal dan perusahaan yang ingin mengenalkan produk serta layanan mereka. Media sosial dan penggunaan internet di Indonesia terbilang meningkat sangat cepat, salah satu survei mencatat 143,26 juta pengguna internet aktif dan meningkat 7,9 persen dari tahun sebelumnya. Angka tersebut seiring berjalan dengan meningkatnya

pemahaman masyarakat Indonesia tentang teknologi. Satu hal yang pasti adalah semakin banyak orang Indonesia yang menjadi mengenal digital. Pertumbuhan terutama terlihat di ruang smartphone, 47 persen dari total populasi Indonesia secara teratur mengakses Internet pada beberapa jenis perangkat seluler.

Tabel 1. Pengguna Internet dan Social Media

No	Data	Jumlah Pengguna
1.	<i>Mobile Subscriptions</i>	355,5 juta
2.	<i>Internet Users</i>	150 Juta
3.	<i>Active Social Media Users</i>	150 Juta
4.	<i>Mobile Social Media Users</i>	130 Juta

Sumber: (Apjii.or.id, 2019)

Data di atas menunjukkan bahwa pengguna *Mobile Phone* mencapai 355,5 juta bahkan melebihi total populasi di Indonesia yaitu sebesar 268,2 juta, selain itu pengguna internet (*Internet Users*) sebanyak 150 juta, yang dimana jumlah tersebut hampir setengah populasi di Indonesia. Diikuti dengan pengguna yang aktif di media sosial (*Active Social Media Users*) juga sebanyak 150 juta yang berarti baik internet maupun *social media* merupakan sesuatu hal yang paling sering di akses oleh masyarakat di Indonesia. Namun bagi pengguna *social media* melalui *mobile* hanya memiliki 130 juta. Hal tersebut bisa di simpulkan bahwa pengguna lebih menyukai menggunakan internet sembari mengaktifkan sosial medianya melalui laptop, komputer, dan lain-lain.

Berdasarkan fakta tersebut UMKM harus dapat memperlancar

arus barang/jasa dari produsen ke konsumen, maka salah satu factor penting yang tidak boleh diabaikan adalah memilih secara tepat saluran distribusi (*channel of distribution*) yang akan digunakan dalam rangka usaha penyaluran barang-barang atau jasa/jasa dari produsen ke konsumen. Distribusi merupakan kegiatan menyalurkan barang atau jasa dari produsen kepada konsumen. Kegiatan distribusi memiliki peranan penting bagi produsen, sebab kegiatan tersebut mampu menyalurkan barang yang dihasilkan produsen kepada masyarakat. Apabila barang atau jasa tidak disalurkan kepada konsumen maka hasil produksi tersebut hanya akan menumpuk di gudang saja sehingga produsen akan mengalami kerugian. Barang atau jasa akan bermanfaat jika sudah berada di tangan konsumen melalui penggunaan internet, produsen berusaha menyalurkan barang atau jasa tersebut kepada konsumen. Hal ini juga berhubungan dengan promosi yang harus dilakukan yaitu melalui media online.

Pada pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat tersebut salah satu isu strategis yang diangkat oleh UPN “Veteran” Jakarta adalah bagaimana meningkatkan potensi UMKM untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Indonesia. Salah satunya melalui upaya peningkatan pendapatan UMKM yang terdampak pandemi covid-19. Menyadari hasil survei lokasi sebelumnya, permasalahan yang dihadapi oleh Mitra yaitu cara meningkatkan penjualan sisa bahan yang dikelola oleh penjahit ibu Ai Jamilah.

Tim Pengabdian Kepada Masyarakat UPN Veteran Jakarta menyadari pertumbuhan ekonomi yang tinggi dari UMKM pengrajin 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 on line marketing. Tim Pengabdian Kepada Masyarakat UPN Veteran Jakarta berencana untuk mengabdikan ilmu manajemen pemasaran, ekonomi syariah dan manajemen keuangan yang dimiliki bagi mitra yang berdomisili di Kelurahan Pangkalan Jati, Kecamatan Cinere, Depok.

Berdasarkan analisa situasi yang terjadi selama pandemi, terlihat bahwa usaha mitra di desa Pangkalan Jati 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 produknya.

Tabel 2. Permasalahan UMKM Masa Pandemi

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

Sumber : (Susanti, Istiyanto, & Jalari, 2020)

## 2. METODE PELAKSANAAN

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

1. Persiapan, yaitu tim mengadakan kegiatan dengan mempertimbangkan permasalahan yang ada dan menyiapkan materi. Waktu pelaksanaan tanggal 7 April 2020.
2. Pelaksanaan, dilakukan dengan pemaparan materi dari aspek pemasaran, kemudian dilanjutkan pencatatan keuangan. Waktu pelaksanaan pada tanggal 20 April 2020. Untuk materi pemasaran, yaitu pengetahuan tentang penjualan melalui internet yang memaparkan adalah Tati

Handayani SE,MM dan M Anwar Fathoni,Lc, Msi, sedangkan materi keuangan disampaikan oleh Mira Rahmi, SE, MBA.

3. Evaluasi, dilakukan diskusi dan tanya jawab untuk melihat peningkatan dari pengetahuan mitra.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Penjahit ibu Ai Jamilah merupakan salah satu penjahit yang merasakan dampak dari pandemic Covid-19. Sebelum adanya pandemi ini, penjahit ibu Ai Jamilah mendapat pesanan pembuatan baju dalam jumlah banyak, bisa untuk membantu pengeluaran belanja rumah tangga. Saat pandemi ini pesanan pembuatan baju menurun dalam 1 bulan hanya ada dua baju, hal ini tentu meresahkan bagi penjahit ibu Ai Jamilah yang sudah menjalankan usahanya selama 30 tahun Untuk promosi usahanya juga masih menggunakan pemasaran dari mulut ke mulut. Akibatnya banyak sisa bahan yang belum digunakan secara maksimal, untuk menghasilkan suatu produk yang bernilai ekonomis. Untuk membantu mitra tersebut, tim pengabdian masyarakat membantu untuk menambah pendapatan mitra dengan membuat produk yang berguna saat pandemi, dengan memakai sisa bahan yang ada menjadi produk masker. Selain itu tim juga membantu memberikan pengetahuan tentang aspek pemasaran dan keuangannya.



Gambar 1. Mitra Abdimas



Gambar 2. Pengerjaan Masker



Gambar 3. Produksi Masker

Selama Ibu Ai Jamilah menjalani profesi sebagai penjahit, beliau belum pernah memiliki catatan pembukuan

atas usahanya. Dikarenakan belum memahami manfaat dari pencatatan pembukuan. Tim pengabdian membantu membuat pembukuan laporan keuangan untuk Ibu Ai atas penjualan masker selama satu bulan, sebagai berikut :

Tabel. 2. Laporan Keuangan Ai Jamilah

<b>Ai Collection Pangkalan Jati Mei 2020</b>	
<b>Pemasukan :</b>	
Penjualan Masker Rp. 10.000 @ 12 Lusin	1,440,000
<b>Pengeluaran Langsung :</b>	
Biaya Bahan Gratis karena menggunakan bahan sisa yang tidak terpakai	0
<b>Pengeluaran Tidak Langsung :</b>	
Listrik	-100,000
Kontrakan	-500,000
<b>Keuntungan</b>	<b>840,000</b>

Sumber: Olah data Abdimas, 2020.

Dapat dilihat bahwa penjualan masker 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 kepada mitra yaitu Ai Collection.

#### **A. 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 :

##### **1. Pengertian Internet**

Secara harfiah, Internet (kependekan dari interconnected-networking) ialah sistem global dari seluruh jaringan komputer yang saling terhubung menggunakan str Internet Protocol Suite (TCP/IP) untuk melayani miliaran pengguna di seluruh dunia.

##### **2. Dampak Positif Internet**

Quarterman dan Mitchell (dalam Herring, Susan C. :1996) manfaat internet yaitu:

- a. Internet sebagai media komunikasi, merupakan manfaat internet yang paling banyak digunakan dimana setiap pengguna internet dapat berkomunikasi dengan

pengguna lainnya dari seluruh dunia.

- b. 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.
  - c. Media untuk mencari informasi atau data, perkembangan internet yang pesat, menjadikan WWW sebagai salah satu sumber informasi yang penting dan akurat.
  - d. Kemudahan dalam memperoleh informasi,
  - e. Internet mendukung transaksi operasi bisnis (e-business),
  - f. Dapat diakses 24 jam,
  - g. Sebagai media promosi,
- ##### **3. Dampak Negatif Internet**
- a. Membuat seseorang menjadi tergantung atau pecandu internet (internet addiction).
  - b. Jaringan internet sangat tergantung pada jaringan telepon, satelit, ISP (Internet Service Provider),
  - c. Jaringan internet sangat rentan dengan ancaman virus,
  - d. Karena siapa saja bisa mengakses sumber-sumber informasi global, maka terbuka peluang untuk mencuri hasil karya intelektual orang lain, mengurangi tingkat privasi individu, kejahatan penggunaan kartu kredit

dan penayangan materi pornografi.

#### 4. 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*

### B. 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:

1. Alat untuk memantau secara berkala tumbuh kembang suatu usaha.
2. Alat untuk meningkatkan profit keuangan perusahaan secara maksimal.
3. Pembukuan sederhana yang notabene adalah rangkuman dari laporan

keuangan kantor menjadi salah satu syarat untuk mengajukan pinjaman bahkan bisa untuk mendapatkan investor.

(online-pajak.com, 2020)

Menurut akun Instagram Dinas PPKUKM Prov. DKI Jakarta di *dinasppkukm*, menjelaskan bahwa syarat menerima bantuan UMKM dari pemerintah, yaitu:

1. Memiliki KTP dan NIK
2. Memiliki kegiatan usaha mikro yang aktif dan produktif
3. Usaha mikro nasabah perbankan dengan saldo tabungan calon penerima bantuan kurang dari Rp 2 juta
4. Memiliki usaha yang berdomisili di Jakarta.

Dapat dilihat bahwa syarat nomor 2 diatas, dapat di buktikan dengan adanya pembukuan sederhana. (Finance.detik.com, 2020)

Membuat keuangan untuk suatu usaha, di lakukan dalam beberapa tahap, yaitu:

1. Memisahkan antara rekening pribadi dan bisnis.
2. Menyiapkan format pembukuan (dokumen pendukung, pencatatan transaksi, pencatatan kas keluar masuk, pencatatan piutang dan hutang, dan pencatatan stock).
3. Membuat estimasi uang kas masuk dan keluar / anggaran.
4. Memakai aplikasi pembukuan, jika memungkinkan.

(Softwareaccurate.id, 2020.)

Pembukuan keuangan yang baik bagi UMKM juga menimbulkan kepercayaan bagi kreditor, dengan adanya pembukuan akan lebih meyakinkan mereka di dalam menyediakan dan memberikan bantuan berupa modal usaha.

#### 4. KESIMPULAN

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 masker kainnya. Sehingga, kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat melalui pemberdayaan ekonomi masyarakat terdampak Covid19 ini cukup berhasil untuk ketahanan ekonomi keluarga.

#### DAFTAR PUSTAKA

- 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. Retrieved September 9, 2020, from <https://www.online-pajak.com/pentingnya-pembukuan-sederhana-bagi-pengusaha-umkm-pemula>
- 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. <https://doi.org/10.37010/kangmas.v1i2.50>