

## UKM BERKAT UHAT KAYU BERBASIS PASAR ONLINE DI KOTA PALANGKA RAYA

Alfrid Sentosa<sup>1</sup>, Dedy Norsandi<sup>2</sup>, Betty Karya<sup>3</sup>, Tutik Haryani<sup>4</sup>, Elyta Vivi Yanti<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Universitas PGRI Palangka Raya

Jalan Hiu Putih, Cilik Riwut Km. 7 Palangka Raya, Kalimantan Tengah

E-mail : [afrael09@gmail.com](mailto:afrael09@gmail.com)<sup>1</sup>, [dedy.norsandi69@gmail.com](mailto:dedy.norsandi69@gmail.com)<sup>2</sup>, [betykarya@gmail.com](mailto:betykarya@gmail.com)<sup>3</sup>,  
[tutikharyaniupp@gmail.com](mailto:tutikharyaniupp@gmail.com)<sup>4</sup>, [vivelyta@gmail.com](mailto:vivelyta@gmail.com)<sup>5</sup>

### ABSTRAK

UKM Berkat Uhat Kayu adalah salah satu UKM yang ada di Palangka Raya dari ratusan UKM yang ada, UKM Berkat Uhat Kayu adalah salah satu bentuk usaha yang mengangkat kearifan lokal yaitu produk-produk berasal akar-akaran kayu khas Kalimantan Tengah, yang memiliki kasiat dalam menyembuhkan beberapa penyakit.

Permasalahan yang dihadapi yaitu, manajemen pengelolaan usaha terhadap barang masuk dan barang keluar masih secara manual, selanjutnya pemasaran masih bersifat lokal dan keinginan dari mitra agar bisa juga berjualan secara online di beberapa lapak yang tersedia.

Kesimpulan dan Solusi dalam penyelesaian masalah Manajemen Usaha; 1) Pelatihan manajerial barang masuk dan keluar, 2) Pelatihan aplikasi barang masuk dan barang keluar. Solusi Pemasaran; 1) Membuat katalog produk, katalog produk tersedia 2) Membantu memasarkan via online dengan cara mengiklankan produk di media sosial, terpasangnya iklan produk hasil olehan mitra di media sosial. 3) Branding Produk 4) Mempromosikan produk dengan cara membeli 2 gratis 1, terlaksananya promosi dengan lakuknya penjualan produk sebanyak 500 pcs. Pembuatan WEB; 1) Memudahkan pelanggan dalam mengakses dan melihat produk-produk yang dijual. 2) Memberikan pelatihan dalam menjalankan WEB dan update produk di WEB.

Rekomendasi Kepada Pemerintah Daerah dapat memberikan dukungan kepada UKM yang sedang berkembang baik pikiran, tenaga dan biaya, karena masih banyak UKM yang ada di Palangka Raya terkendala dalam biaya produksi serta keterbatasan dengan alat produksi. Bagi Perguruan Tinggi dapat berkolaborasi dengan UKM yang ada di Kota Palangka Raya untuk meningkatkan minat dan pengalaman kepada mahasiswa tentang dunia usaha sehingga ketika lulus nanti mahasiswa sudah memiliki bekal apabila ingin terjun ke dunia usaha. Kepada UMK-Nya adalah sebagai wadah dan owner dapat berbagi ilmu dan pengalaman kepada mahasiswa

**Kata kunci : UKM, Uhat Kayu, Pasar Online**

### ABSTRACT

UKM Berkat Uhat Kayu is one of the UKM in Palangka Raya out of hundreds of existing UKM, UKM Berkat Uhat Kayu is a form of business that elevates local wisdom, namely products originating from Central Kalimantan wood roots, which have healing properties. some disease.

The problems faced are, the business management of incoming and outgoing goods is still done manually, then marketing is still local and partners want to be able to sell online at several available stalls.

Conclusions and Solutions in solving Business Management problems; 1) Incoming and outgoing goods managerial training, 2) Incoming and outgoing goods application training. Marketing Solutions; 1) Make product catalogs, product catalogs are available 2) Help market via online by advertising products on social media, placing advertisements for products made by partners on social media. 3) Product Branding 4) Promoting products by buying 2 get 1 free, implementing promotions by selling 500 pcs of products. WEB creation; 1) Make it easy for customers to access and view the products being sold. 2) Provide training in running the WEB and product updates on the WEB.

Recommendations to the Regional Government to provide support to UKM that are developing in terms of their minds, energy and costs, because there are still many UKM in Palangka Raya that are constrained by production costs and limitations with production equipment. Higher education institutions can collaborate

with UKM in Palangka Raya City to increase students' interest and experience in the business world so that when they graduate, students will already have provisions if they want to enter the business world. His UMK is a forum and the owner can share knowledge and experience with students

**Keyword : UKM, Uhat Kayu, Online Market**

## 1. PENDAHULUAN

Berkat Uhat Kayu adalah salah satu UKM yang ada di Palangka Raya dari ratusan UKM yang ada, UKM Berkat Uhat Kayu adalah salah satu bentuk usaha yang mengangkat kearifan lokal yaitu produk-produk berasal akar-akaran kayu khas Kalimantan Tengah, yang memiliki kasiat dalam menyembuhkan beberapa penyakit.

Di masa pandemic covid 19 hasil olahan produk Berkat Uhat Kayu adalah salah satu alternatif obat herbal yang digunakan dalam memberikan kesembuhan bagi yang terpapar covid 19. Usaha ini ditekuni oleh Ibu Heni dan sangat menjanjikan dan berkelanjutan.

Omset yang di hasilkan perbulan dapat mencapai puluhan juta, oleh sebab itu disamping menjaga kearifan lokal usaha ini juga memberikan dampak positif bagi masyarakat luas, hasil produk olahan yaitu sebagai beriku: Teh Bajakah dan Bawang Dayak Celup



Gambar 1 Teh Bajakah



Gambar 2 Bawang Dayak Celup

Dari hasil observasi dan wawancara berkaitan dengan permasalahan yang dihadapi mitra yaitu, manajemen pengelolaan usaha terhadap barang masuk dan barang keluar masih secara manual, selanjutnya pemasaran masih bersipat lokal dan keinginan dari mitra agar bisa juga berjualan secara online di beberapa lapak yang tersedia.

Berkat Uhat Hapakat juga memiliki rumah produksi yang sudah memenuhi ketentuan dari pemerintah dalam menjalankan usaha ini, struktur kelompok yaitu : Heni sebagai ketua, Jan Noel bagian Penanggung Jawab, Bragil bagian produksi, Samsyah bagian sortir barang dan Sri Rahayu bagian kemasan.



Gambar 3 Rumah Produksi

Secara umum tujuan PKM ini adalah memberikan manfaat bagi mitra agar memiliki pengetahuan dalam manajerial sebuah usaha baik untuk barang masuk dan barang keluar serta dapat menggunakan aplikasi dalam mengelola barang masuk dan barang keluar, mitra dapat bersaing di pasar online sehingga

lebih banyak lagi pelanggan yang terjaring tidak hanya di Palangka Raya dan Kalimantan Tengah saja tetapi dapat menjangkau seluruh Indonesia bahkan mancanegara. Menurut (Kotler, 2011 dalam Hawangga Dhiyaul Fadly, Utama, 2020) Pemasaran online adalah sistem kinerja perusahaan yang berfokus pada penjualan barang, jasa atau promosi yang menggunakan media internet sebagai pendukung sistem tersebut. Pemasaran online disini lebih dikenal dengan *e-commerce* yang menggunakan media internet sebagai kegiatan transaksinya sehingga kegiatan berbelanja menjadi mudah dan efisien. Salah satu keuntungan pemasaran online di sini adalah sistem pembayaran menjadi lebih mudah dan efisien. Untuk dosen adalah menjalankan tridarma yaitu dalam bentuk pengabdian, untuk mahasiswa mendapatkan pengalaman diluar kampus yaitu pengalaman pengelolaan usaha dan menimba ilmu cara pemasaran produk secara online, sedangkan untuk mitra adalah meningkatnya produksi karena meningkatnya pembeli dari hasil promosi di media-media online.

## 2. PERMASALAHAN

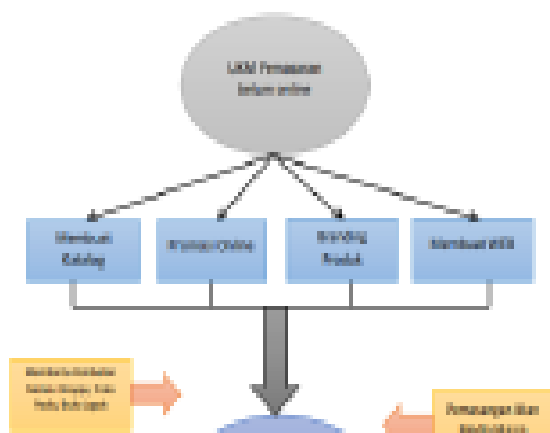
Permasalahan yang dihadapi yaitu, manajemen pengelolaan usaha terhadap barang masuk dan barang keluar masih secara manual, selanjutnya pemasaran masih bersifat lokal dan keinginan dari mitra agar bisa juga berjualan secara online di beberapa lapak yang tersedia.

## 3. METODOLOGI

- a. Pihak-pihak yang terlibat adalah Mitra, Dosen, Mahasiswa, Media Massa, Pelatih Manajemen Pengelolaan Usaha, Trainer penjualan secara online.
- b. Metode dan tahapan dalam penerapan teknologi.
  - 1) Mengumpulkan bahan-bahan untuk membuat katalog, membuat gambar produk yang akan dibuat katalog, mengetahui keunggulan produk, memilih ukuran yang sesuai dengan ukuran katalog yang diinginkan, memilih jumlah halaman yang tepat, menuliskan dekripsi produk, menuliskan konten tambahan,

pengaturan konten, pemilihan isi konten yang bagus, membuat sampul, mendisain formulir pemesanan, pembuatan replika, mencetak katalog.

- 2) Pilih jaringan media sosial, isi profil secara lengkap, temukan kategori produk jualan anda, pilih strategi postingan, analisis, test, jangkauan postingan, menentukan follower.
  - 3) Tentukan tujuan promosi, atau tentukan tujuan yang ingin dicapai, tentukan target pasar, segmen pasar, menentukan pesan atau nilai moral dari produk, membuat anggaran promosi, pilihan media promosi, pengukuran efektivitas produksi.
  - 4) Menentukan kebutuhan alat yang diperlukan, menentukan Budget, menentukan model, membuat WEB
  - 5) Pembentukan panitia pelatihan, menentukan waktu dan tempat pelaksanaan, menentukan tema, narasumber, perlengkapan pelatihan, peserta, pelaksanaan dan laporan.
- c. Prosedur kerja dalam peningkatan pemasaran ialah dengan cara mengiklankan produk di media sosial, branding, promosi dengan harapan ini dapat mencapai angka keuntungan seperti masa sebelum pandemi, sedangkan alat untuk dapat membantu produksi dalam skala besar.
  - d. Partisipasi mitra dapat dilakukan dalam bentuk membantu dalam mempromosikan produk melalui media sosial atau kepada teman-teman secara langsung agar dapat membeli produk hasil olahan tersebut.
  - e. Evaluasi terhadap pelaksanaan program pemberdayaan masyarakat adalah pemasaran kembali normal seperti sedia kala, pembeli mengalami peningkatan, adanya sebuah branding baru di era new normal adalah makanan peningkat imun tubuh, dan produksi dapat berjalan kembali.



Gambar 4 Gambaran Ipteks

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian Kepada Masyarakat ini menyelesaikan beberapa masalah yang dihadapi oleh mitra yaitu :

Solusi pertama adalah memberikan pendampingan dan pelatihan kepada mitra terkait manajerial usaha baik barang masuk dan barang keluar serta mengajarkan dan memberikan pelatihan dalam menggunakan aplikasi barang masuk dan barang keluar.

Solusi kedua adalah membuat beberapa akun lapak online seperti, Buka Lapak, Shopee, Toko Pedia, Instagram, Whatshapp, dan membuat WEB untuk Berkat Uhat Kayu, karena Mitra belum memiliki katalog maka dalam Pengabdian ini TIM akan membantu membuat katalog produk, membantu mempromosikan produk secara online.

##### 1. Pelatihan Barang Masuk dan Barang Keluar

Dalam kegiatan pelatihan ini yaitu memberikan pelatihan kepada seluruh anggota UKM dalam pengelolaan barang masuk dan barang keluar. Memberikan pelatihan untuk mencatat barang masuk dan barang keluar baik secara manual atau secara otomatis yaitu dengan menggunakan aplikasi.

Pelatihan ini bertujuan agar manajemen barang masuk dan barang keluar dapat berjalan dengan baik, yang sudah

dilakukan oleh ukm selama ini adalah dengan cara manual walaupun dari hasil pebicaraan dengan Ketua kelompok yaitu Ibu Heni terdapat kendala karena harus menulis terus bisa saja ada yang terlewatkan dalam melakukan pencatatan terhadap barang masuk dan barang keluar. Dampak dari pembukuan yang tidak tepat dan benar antara lain pelaku usaha tidak mengetahui untung rugi usahanya, serta tidak memiliki dasar yang cukup untuk mengambil keputusan atas usaha yang dijalankan (Andarsari & Dura, 2018). Dan selanjutnya memberikan kepada anggota UKM sampai pada pembuatan laporan terhadap barang masuk dan barang keluar.

##### 2. Pendampingan Pembuatan Akun lapak online

Memberikan pendampingan kepada anggota kelompok untuk memsarkan hasil UKM melalui lapak online diantaranya melalui WhatsApp dan Facebook. Tujuan pendampingan ini agar pasar yang dijangkau oleh UKM semakin luas dan banyak dikenal oleh orang dan terciptanya pasar online. UKM juga berminat untuk memasarkan hasil produksi melalui Shopee namun ini masih belum terealisasi untuk dilaksanakan.

##### a. Solusi Pemasaran

- 1) Membuatkan katalog produk, katalog produk tersedia
- 2) Membantu memasarkan via online dengan cara mengiklankan produk di media sosial, terpasangnya iklan produk hasil olahan mitra di media sosial.
- 3) Branding Produk
- 4) Mempromosikan produk dengan cara membeli 2 gratis 1, terlaksananya promosi dengan lakuknya penjualan produk sebanyak 500 pcs.

##### b. Pembuatan WEB

- 1) Memudahkan pelanggan dalam mengakses dan melihat produk-produk yang dijual

- 2) Memberikan pelatihan dalam menjalankan WEB dan update produk di WEB
- c. Luaran mitra Pemasaran
  - 1) Katalog bertujuan untuk mempermudah pembeli dalam melihat produk olahan apasaja yang dijual mitra dengan target supaya meningkatkan daya tarik pembeli pada saat diiklankan di media sosial.
  - 2) Iklan akan dipasang pada beberapa media sosial seperti facebook, dengan jangkauan ribuan konsumen yang melihat produk yang dipasarkan, Instagram, Whatshapp, Shoppe. Dengan memasang iklan Rp. 30.000 dalam sehari dapat menjangkau 3 ribu sampai 4 ribu konsumen.
  - 3) Lakunya produk dengan sebanyak 500 pcs, dengan metode promo beli 2 gratis 1.
- d. Dari beberapa solusi di atas diharapkan dapat meningkatkan produksi UKM dan semakin banyak yang mengenal produk ini diluar pulau Kalimantan Tengah.

Tangerang. *Jurnal Abdimas Vol 3 No 2*. DOI: <https://doi.org/10.47007/abd.v3i2.1751>

Handayani Tati, Rahmi Mira, Suharyati, (2021), Pelatihan Manajemen Usaha Dalam Meningkatkan Usaha Umkm Kuliner, *JPM Vol 1 No. 1*

Hawangga Dhiyaul Fadly, Utama. (2020). Membangun Pemasaran Online Dan Digital Branding Ditengah Pandemi Covid-19. *Jurnal Ecoment Global Volume 5 Nomor 2*. <http://dx.doi.org/10.35908/jeg.v5i2.1042>

Sohidin, Endri Kristanto, (2017). Pelatihan Manajemen Usaha Dan Sistem Informasi Akuntansi Pada Umkm Clothing Di Surakarta, *Jurnal Pendidikan Bisnis Dan Ekonomi, Vol 3 No 2*, DOI: <https://doi.org/10.20961/bise.v3i2.19480>

## 5. KESIMPULAN

Meningkatnya pemasaran secara digital melalui web yang dimiliki oleh UKM dan memperluas pemasaran baik lokal, nasional dan internasional. Adanya keterlibatan dari para pemangku kepentingan sehingga UKM Kota Palangka Raya dapat bersaing dengan UKM dari daerah lain dengan mengangkat khas daerah Kalimantan Tengah.

## DAFTAR PUSTAKA

- Andarsari, P.R & Dura, J. (2018). Implementasi Pencatatan Keuangan Pada Usaha Kecil Dan Menengah (Studi Pada Sentra Industri Kripik Tempe Sanan Di Kota Malang). *Jurnal JIBEKA Volume 12 No 1*, 59 - 64
- Dihin Septyanto dan Ai Hendrani, (2017). Pelatihan Dan Pendampingan Manajemen Usaha Kecil Dan Menengah Di Lingkungan Kelurahan Paninggilan Utara, Kecamatan Ciledug Kota