



Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan Melalui Pemahaman Aplikasi Digital pada Masa Pandemi untuk Pedagang Kaki Lima (Wilayah Komplek Mulawarman) di Banjarmasin

Rina^{1*}, Apriya Santi², Riris Ambarwati³, Aris Setia Noor⁴

Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al Banjary Banjarmasin

Corresponding Author: Rina hjrina1234@gmail.com

ARTICLE INFO

Kata Kunci: Produk, Konsumen, Aplikasi Digital

Received : 8 September

Revised : 15 September

Accepted: 25 September

©2022 Rina, Santi, Ambarwati, Noor: This is an open-access article distributed under the terms of the [Creative Commons Atribusi 4.0 Internasional](https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).



ABSTRAK

Banyaknya perusahaan yang melakukan pemutusan tenaga kerja pada karyawannya sehingga berdampak kepada pendapatan mereka yang menyebabkan penurunan daya konsumsi masyarakat, diikuti juga dengan pembelajaran online. Hal tersebut sangat berpengaruh terhadap pedagang kaki lima di area Komplek Mulawarman yang 70% penghasilan mereka tergantung pada siswa siswi yang berbelanja di tempat mereka. Hal tersebut menjadi fenomena setelah adanya kebijakan belajar secara online tersebut pendapatan mereka turun drastis sampai 50% lebih. Diharapkan dengan adanya pengabdian kepada masyarakat melalui pendampingan tersebut sehingga menjadi solusi alternatif dan meningkatkan omzet penjualan dengan cara pemahaman penggunaan aplikasi digital melalui penggunaan WhatsApp (WA) dan Instagram dimana target sasaran yang ingin dicapai adanya kenaikan omzet minimal 30% setelah mereka menggunakan aplikasi tersebut. Jadi dalam hal ini mereka tidak hanya tergantung pada siswa dan siswi yang datang di tempat dagangan mereka, tetapi diharapkan pangsa pasar mereka bertambah luas dengan penjualan yang sudah bergeser ke bisnis online, target luaran yang ingin dicapai adalah mempublikasikan pendampingan kegiatan pengabdian kepada masyarakat sehingga dapat dijadikan acuan bagi para pedagang yang lain.

PENDAHULUAN

Masa Pandemi merupakan masa yang sangat sulit bagi setiap pelaku kegiatan usaha, baik itu skala besar dan kecil. Masing-masing memiliki imbas yang sama mengenai penurunan omzet penjualan bahkan sebagian dari mereka ada yang sampai tutup usaha atau gulung tikar akibat masa pandemi tersebut kegiatan perekonomian baik di sektor pemerintah maupun swasta menjadi lumpuh. Belum lagi banyaknya perusahaan yang melakukan pemutusan tenaga kerja kepada para karyawannya sehingga berdampak terhadap pendapatan mereka yang mengakibatkan penurunan daya konsumsi masyarakat.

Melihat kondisi yang terjadi sekarang mengakibatkan penurunan daya beli masyarakat terhadap produk barang dan jasa, para pelaku bisnis atau pedagang kecil yang bergerak dalam bidang tersebut mengakibatkan penurunan yang drastis dari omzet penjualan mereka, belum lagi

Ada beberapa kebijakan pemerintah seperti pembatasan Sistem Pembelajaran di sekolah yang menutup sebagian kegiatan proses belajar untuk sementara waktu, dimana proses belajar dan mengajar tersebut dilakukan melalui online sehingga menyebabkan para siswi dan siswanya tidak turun secara langsung ke sekolah dimana hal tersebut, sangat berimbas sekali terhadap para pedagang kaki lima di area kawasan kompleks mulawarman yang mengandalkan para siswa dan siswinya membeli barang dagangan mereka seperti pedagang es dawet, pentol, empe-empe, ayam geprek, bubur ayam, es cincau, dll. Dari data dilapangan ada sekitar 10 pedagang yang menetap di area kawasan Lapangan SKB dan 5 orang pedagang yang berpindah-pindah disesuaikan dengan waktunya. Jadi jumlah keseluruhan pedagang kaki lima di Kompleks Mulawarman (Kawasan Lapangan SKB) tersebut sebanyak 18 pedagang yang terdiri dari penjual empek-empek 2 orang, penjual es 4 orang, penjual ayam geprek 1 orang, penjual nasi goreng 1 orang, penjual pentol dan pentol goreng 4 orang, penjual martabak mini 1 orang, penjual gorengan 1 orang dan penjual makanan ringan 1 orang dan sisanya sebanyak 3 orang merupakan pedagang yang tidak tetap.

Pada saat pandemi seperti sekarang omzet mereka turun sampai 70%, biasanya para pedagang seperti penjual pentol dan empek-empek omzet mereka sekitar Rp. 300.000 – Rp. 350.000 / hari, namun pada saat pandemi omzet mereka turun menjadi dibawah Rp. 150.000 / hari. Melihat fenomena seperti ini apabila mereka menjalankan usaha tersebut mereka tidak mampu menutupi biaya operasional mereka sehari-hari dan lebih parahnya lagi apabila mereka menutup usaha tersebut mereka tidak memiliki usaha lain sehingga mereka kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarga mereka. Pada kenyataan di lapangan biaya kuota cukup membebankan bagi para pedagang tersebut, karena kuota dianggap masih mahal bagi para pedagang kaki lima tersebut, oleh karena itu supaya mereka tidak terbebankan oleh hal tersebut maka dengan adanya pemanfaatan media sosial tersebut melalui penjualan menggunakan aplikasi digital disarankan agar dapat menutup biaya operasional mereka sehari-hari.

Dengan alasan tersebut maka dalam pengabdian disini memberikan pendampingan kepada pedagang kaki lima tersebut dalam upaya meningkatkan omzet penjualan melalui pemahaman aplikasi digital sehingga mereka berjualan melalui WhatsApp (WA) dan Instagram, jadi jangkauan wilayah penjualan mereka lebih luas, tidak hanya dan mengandalkan konsumen pihak sekitar sekolah dan pangsa pasar yang ditargetkan lebih luas lagi sehingga dapat meningkatkan omzet penjualan dimasa pandemi seperti sekarang, seperti masa pandemi seperti sekarang, seperti sekarang orang cenderung membatasi diri untuk berinteraksi langsung. Mereka bisa melakukan transaksi lewat Aplikasi Digital cukup dari rumah atau kantor saja tidak perlu langsung ke lokasi. Melihat Prospek seperti pendampingan usaha tersebut lebih efektif dalam menjalankan Aplikasi lewat Smartphone tersebut karena dianggap mudah dan lebih efektif untuk dilakukan sehingga menjadi solusi alternatif dalam meningkatkan omzet penjualan pada masa pandemi seperti sekarang.

Dari Latar Belakang yang telah diuraikan diatas maka dalam usulan Pengabdian kepada Masyarakat ini dapat dirumuskan sebagai berikut :

- 1) Permasalahan yang dihadapi saat ini adalah, menurunnya omzet penjualan pada masa pandemi akibat adanya pembatasan dari pihak sekolah dalam proses belajar dan mengajar (pembelajaran secara online) sehingga siswa dan siswi tidak belajar di sekolah, sementara pedagang kaki lima di area kompleks mulawarman disini 70% penghasilan mereka berasal dari konsumsi siswa / siswi disekitar kompleks sekolah Mulawarman tersebut.
- 2) Sebagian besar pedagang kaki lima tersebut belum menggunakan Aplikasi Smartphone seperti WhatsApp (WA) dan Instagram sehingga mereka hanya mengandalkan penjualan secara langsung saja dengan alasan karena mereka tidak bisa memakai Aplikasi digital tersebut, karena alasan handphone mereka lama dan ketinggalan zaman.

Perubahan pencapaian peningkatan omzet penjualan melalui penggunaan Aplikasi Digital yang tadinya penjualan masih sederhana dan belum menggunakan WhatsApp (WA) dan Instagram dimana dengan adanya perubahan tersebut dari sistem penjualan, promosi sampai target pasarnya pun jangkauannya lebih luas dan tidak hanya mengharapkan para siswa dan siswi yang berada di sekitar Komplek Mulawarman. Bagi penjual yang berpindah-pindah yang tidak memiliki Smartphone, maka mereka meningkatkan penjualan mereka dengan cara peningkatan penjualan langsung ke siswa tersebut di sekolah.

METODOLOGI

Untuk mencapai tujuan yang telah ditetapkan maka kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilakukan dengan 3 tahapan metode sebagai berikut :

1. Ceramah

Metode ini dilakukan dengan menyampaikan materi tentang berpikir bagaimana cara meningkatkan omzet penjualan dengan menyelesaikan

persoalan yang dihadapi sehingga dapat menerapkan pemahaman sistem aplikasi digital dalam dunia usaha.

2. Disuksi Aktif

Mitra dapat langsung bertanya dan berdiskusi kepada tim pengabdian kepada masyarakat yang mendampingi mereka selama kegiatan berlangsung dan memberikan solusi bagi permasalahan yang mereka hadapi mulai dari memproduksi produk sampai dengan memasarkannya.

3. Praktek / Pendampingan

Metode ini diadakan setelah mitra menerima teori dari metode ceramah dan pendampingan, para mitra bisa langsung mempraktekan dari ilmu yang mereka dapatkan dengan dibimbing langsung oleh tim pengabdian kepada masyarakat mulai dari memproduksi produk, sampai dengan memasarkannya sehingga target pasar mereka semakin luas dengan menggunakan aplikasi digital seperti WhatsApp (WA) dan Instagram dan langsung terjun kelapangan untuk membagikan stiker yang sudah ada logo merek dan nomor WhatsApp.

HASIL PENELITIAN

Dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat tersebut sudah dapat dibandingkan sebelum kegiatan dan setelah kegiatan, dimana kemajuan disini dapat dilihat capaian laba yang mereka dapatkan sekitar 10-30% dari biasanya, hal tersebut dilihat dari kemajuan yang mereka lakukan dengan melakukan penjualan dengan cara pemberian nama/merek di rombongan mereka dengan mencantumkan nomor whatsapp dimana dari kegiatan tersebut sebanyak 18 orang yang ada atau 100 % mengikuti kegiatan tersebut dengan rincian sebagai berikut : 2 orang atau sekitar 11,1 % menolak untuk menggunakan whatsapp karena mereka tidak terbiasa untuk menggunakannya karena masih sulit untuk menggunakan whatsapp tersebut, 2 orang atau sekitar 11,1 % lagi menolak untuk menggunakannya dengan alasan tidak memiliki handphone android, dan sisanya sebanyak 14 orang atau sekitar 77,8 % mereka telah menggunakannya walaupun tidak secara keseluruhan menggunakannya secara optimal akan tetapi disini mereka sudah mengaplikasikannya di rombongan mereka.

PEMBAHASAN

Dari hasil observasi di lapangan dan diskusi bersama antara pelaksana mitra dan mahasiswa dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Untuk permasalahan yang dihadapi dalam upaya meningkatkan omzet penjualan dimasa pandemi tersebut mereka menggunakan Aplikasi Digital minimal melalui WhatsApp (WA) dan Instagram karena pada saat sekarang kedua Aplikasi tersebut dan paling banyak digunakan para pedagang untuk mempromosikan penjualannya, mereka sudah mulai mengupload status di jejaring sosial, bisa melakukan pemesanan lewat WhatsApp (WA) dan Instagram sehingga dapat menarik pelanggan dan ruang lingkup penjualan mereka lebih luas lagi. Disini tim pengabdian kepada masyarakat langsung terjun kelapangan dengan cara membagikan secara langsung Sticker Nama Rombongan dan Nomor WhatsApp yang

tertera di Sticker tersebut agar memudahkan para konsumen untuk berbelanja lewat Aplikasi digital tersebut.

2. Untuk permasalahan yang kedua mereka enggan menggunakan Aplikasi Smartphone seperti WhatsApp (WA) dan Instagram solusinya adalah dalam pengabdian disini perlu memotivasi mereka untuk melakukan perubahan mengenai pendampingan usaha tersebut, karena zaman sudah mulai berubah. Transaksi penjualan sudah bergeser ke media online, apabila mereka enggan melakukannya maka akan tertinggal jauh dengan pedagang yang lain. Dalam memotivasi disini kami selaku tim pengabdian melakukan berbagai tips dan memotivasi kinerja mereka dengan menampilkan orang-orang yang sukses karena bisnis online tersebut serta mengaplikasikannya kedalam bisnis / usaha mereka. Bagi penjual yang berpindah-pindah yang tidak memiliki Smartphone, maka mereka meningkatkan penjualan mereka dengan mengantar ke pintu gerbang sekolah bagi siswa dan siswi yang ingin berbelanja jadi dalam hal ini mereka langsung mengantar makanan yang dipesan langsung ke siswa tersebut
3. Target yang hendak dicapai adalah peningkatan omzet penjualan dengan cara pemberian nama dagangannya di WhatsApp (WA) dan Instagram serta nama di gerobak dagangan mereka beserta pencantuman nama, nomor WhatsApp sehingga dapat menarik pelanggan baru dan lama minimal Omzet mereka naik sebesar 30% dari yang sudah ada.

Prioritas solusi yang akan dilakukan adalah dengan mulai merubah sistem penjualan dengan menggunakan aplikasi digital dalam waktu dekat sehingga omzet penjualan bisa ditingkatkan dan pangsa pasar lebih luas dengan menggunakan aplikasi WhatsApp (WA) dan Instagram dan pemberian nama di gerobak mereka.

KESIMPULAN

Setelah melakukan pengabdian kepada masyarakat dapat disimpulkan bahwa sekitar 18 orang peserta atau sekitar 100% mengikuti program sosialisasi pemahaman penggunaan aplikasi digital untuk wilayah kompleks mulawarman dibanjarmasin, akan tetapi tidak semua dari mereka mengaplikasikan kegiatan tersebut, diantaranya 2 orang atau sekitar 11,1 % tidak mau menggunakan aplikasi whatsapp tersebut karena alasan tidak memiliki handphone jenis android, sekitar 2 orang atau 11,1 % tidak mau menggunakan aplikasi whatsapp tersebut dengan alasan mereka tidak terbiasa menggunakan aplikasi tersebut dan dirasa sulit dalam penggunaannya jadi disini mereka hanya mengandalkan penjualan seperti biasanya, akan tetapi mereka tetap diarahkan untuk melakukan penjualan secara online dan mulai merubah sistem penjualan mereka dengan diarahkan untuk pengantaran secara langsung ke sekolah sekitar mulawarman tersebut pada jam-jam tertentu, dan sisanya sekitar 14 orang atau sekitar 77,8 % bersedia dan telah menjalankan penggunaan whatsapp tersebut dan telah mendapatkan kenaikan laba sekitar 10-30% dari biasanya.

REKOMENDASI

1. Bagi para pedagang tersebut diupayakan untuk menambah promosi penjualan di jejaring sosial seperti mempromosikannya lewat instagram walaupun ini masih belum mereka lakukan, untuk kedepannya diupayakan lebih giat lagi mengupdate status dan lain sebagainya agar produk mereka atau jualan mereka bisa dinikmati semua kalangan dan tidak hanya berfokus pada penjualan disekitar komplek mulawarman yang sebagian besar hanya siswa dan siswi sekolah tersebut dengan adanya pemasaran yang lebih luas lagi diharapkan mereka bisa menarik pelanggan baru diluar komplek mulawarman tersebut.
2. Bagi para pedagang tersebut selain mengupayakan penambahan promosi penjualan mereka juga harus memperhatikan bagaimana cara bekerjasama dengan pihak sekolah di jam-jam tertentu seperti pengantaran langsung kesekolah.
3. Bagi para pedagang tersebut selain mengupayakan penambahan promosi penjualan diharapkan mereka dapat memperhatikan kebersihan dan ke estetikan jualan mereka dari segi tampilan dan display dagangan mereka agar terlihat rapi dan bersih.

UCAPAN TERIMA KASIH

Segala puji dan syukur saya panjatkan kehadirat Allah SWT yang telah memberikan nikmat yang tak terhingga terutama nikmat Iman dan Islam. Tak lupa saya ucapkan sholawat dan salam kepada Nabi Muhammad SAW yang telah menunjukkan jalan cahaya dan kebenaran dalam Islam.

Pada kesempatan ini saya menyampaikan ucapan terima kasih pada seluruh pihak yang telah berpartisipasi dan mendukung diselesaikannya laporan pengabdian kepada masyarakat ini, khususnya :

1. Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Islam Kalimantan.
2. Kepala Pusat Pengabdian kepada Masyarakat dan seluruh rekan dosen.

DAFTAR PUSTAKA

- Kotler, Philip, 2000. Manajemen Pemasaran, Analisis Perencanaan Implikasi dan Kontrol, Alih Bahasa Hendra Teguh dan Romly Rusli Jilid I, Prehalindo Jakarta.m. Liputan 6.Com
- Rambat Lupiyoadi, 2004. Manajemen Pemasaran Jasa Teori Dan Praktek, Salemba Empat, Jakarta.
- Simamora Bilson, 2004. Riset Pemasaran , Falsafah, Teori dan Aplikasi, PT. Gramedia Pustaka Utama, Jakarta,.
- Suryana, Dr. M. Si. 2009. *Kewirausahaan Pedoman Praktis*. Salemba Empat Jakarta.
- Tjiptono Fandy, 2004. Strategi Pemasaran, Edisi ke 2, Yogyakarta www.Indonesia.Investments.com