



Lentera UMKM-Pendampingan UMKM Regie's Production Berbasis Teknologi di Masa Pandemi Covid-19 IEEE HAC & SIGHT Project

Hani Harafani¹, Verra Sofica^{1*}, Sandra Dewi Saraswati¹, Indah Suryani¹, E. Fina Endriana¹

¹ Teknik Informatika, Sekolah Tinggi Manajemen Informatika dan Komputer Nusa Mandiri, Jl. Jatiwaringin No.2, Cipinang Melayu, Makasar Jakarta Timur, Jakarta, Indonesia, hani.hhf@nusamandiri.ac.id, verra.vsc@nusamandiri.ac.id, sandra.sw@nusamandiri.ac.id, indah.ihy@nusamandiri.ac.id, finaendriana217@gmail.com

Abstract

Micro, Small and Medium Enterprises (UMKM) is one of the drivers of development and the Indonesian economy. In the midst of the Covid19 pandemic, MSMEs are challenged to exist and survive all forms of existing threats. Starting from the decline in people's purchasing power to result in the fall of MSMEs due to this uncertain condition. In addition, health threats are also not spared MSME players serve and transact with buyers, physical contact is one of the causes of transmission of the Covid19 virus. The formulation of the problem of community service is how MSME actors can market their products during a pandemic and can take advantage of platforms or technology so that there is no need to make direct contact with buyers. The purpose of this community service is to provide continuous coaching in an integrated manner with the help of recommended technology (Halosis, Canva, Web lantera-umkm.com).

Keywords— UMKM, Web, Halosis

Abstrak

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak pembangunan dan perekonomian Indonesia. Di tengah kondisi pandemi Covid19 UMKM ditantang untuk dapat eksis dan bertahan menghadapi segala bentuk ancaman yang ada. Mulai dari merosotnya daya beli masyarakat hingga berakibat jatuhnya UMKM karena kondisi yang tidak pasti ini. Selain itu ancaman kesehatan juga tidak luput. Pelaku UMKM melayani dan bertransaksi dengan pembeli, adanya kontak fisik menjadi salah satu penyebab penularan virus Covid19. Rumusan masalah dari pengabdian masyarakat ini adalah bagaimana pelaku UMKM dapat memasarkan produknya di masa pandemi dan dapat memanfaatkan platform atau teknologi sehingga tidak perlu melakukan kontak langsung dengan pembeli. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini memberikan pembinaan terus menerus secara terpadu dengan bantuan teknologi yang direkomendasikan (Halosis, Canva, Web lantera-umkm.com).

Kata kunci— UMKM, Web, Halosis

Artikel info

Diterima (17/12/2020)

Direview (30/12/2020)

Diterbitkan (08/01/2021)

Korespondensi : verra.vsc@nusamandiri.ac.id

DOI:

Copyright©2021. Published by Faculty of Computer Science – Universitas Bhayangkara Jakarta Raya

I. PENDAHULUAN

Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak pembangunan dan perekonomian Indonesia. Di tengah kondisi pandemi Covid-19 UMKM ditantang untuk dapat eksis dan bertahan menghadapi segala bentuk ancaman yang ada. Mulai dari merosotnya daya beli masyarakat hingga berakibat jatuhnya UMKM karena kondisi yang tidak pasti ini. Selain itu ancaman kesehatan juga tidak luput. Sebelum adanya pandemic Covid, pelaku UMKM melayani dan bertransaksi dengan pembeli, adanya kontak fisik menjadi salah satu penyebab penularan virus Covid19. Rumusan masalah dari pengabdian masyarakat ini adalah bagaimana pelaku UMKM dapat memasarkan produknya di masa pandemi dan dapat memanfaatkan platform atau teknologi sehingga tidak perlu melakukan kontak langsung dengan pembeli. Tujuan dari pengabdian masyarakat ini memberikan pembinaan terus menerus secara terpadu kepada UMKM dengan bantuan teknologi yang direkomendasikan (Halosis, Canva, Web lentera-umkm.com).

Usaha Kecil Menengah (UKM) merupakan bisnis potensial yang mampu menawarkan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional dan dunia (Kurnia et al., 2015). Hal ini terbukti dari kekuatan UKM dalam menghadapi krisis ekonomi pada tahun 1997(Suci, 2013). Sekarang UMKM dihadapkan pada badai Covid19 oleh sebab itu, UMKM harus mampu proaktif dan meningkatkan kemampuan daya saingnya dengan menguasai teknologi ICT. Teknologi ini seperti sosial media (Facebook, Instagram, WhatsApp, dll) berperan penting dalam usaha promosi dan pemasaran(Ismail & Wardhani, 2020).

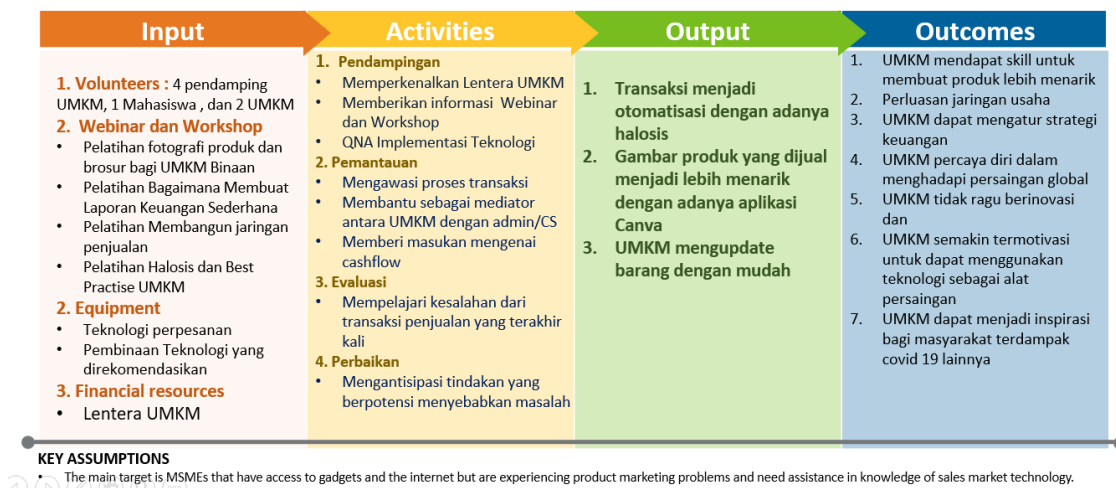
Regie's Production merupakan UMKM yang berdiri pada tanggal 10 September 2019 merupakan usaha mandiri dalam mengisi waktu luang dengan penghasilan tambahan. Visi dari UMKM ini menjadi took online yang lebih maju dan mampu bersaing dengan usaha online lainnya. Sedangkan misi dari UMKM ini mengajak Kerjasama dengan beberapa supplier yang ada di Jabodetabek. Produk yang dijual meliputi produk gaming seperti Fantech CHIEF II HG20 RGB Gaming Headset , Armageddon 2.1 Headset Gaming Atom 5, Alcatroz Gaming Headset Alpha MG-370, Gaming Headset Wired 3.5 mm Stereo Bass With LED Light. Produk fashion wanita seperti Gamis, Stelan Piyama, Jam tangan couple stainless, Jam Tangan SEIKO Couple Anti Air, Jam Tangan Couple Magnet, Jam Tangan Couple Kulit Sintetis, Jam Tangan Couple Rantai, Jam Tangan Couple G-Shock, Sepatu Sneakers Import, Jam Tangan Calvin Klein Couple, Jam Tangan Analog, Jam Tangan Rantai Belimbing, Jam Tangan Magnet Rantai. Produk fashion pria seperti Sneaker, Edwin Celana Chinos Pria Paris Slim Fit Stretch Cream, Aerostreet 40-43 Delta Navy, Leedoo Sepatu Casual Pria Air , Jam Tangan Pria SKMEI Sport Watch Original, Orlando Jam Tangan Pria Men Stainless, Jam tangan olahraga BOSTANTEN pria anti shock dan tahan jatuh, Jam Tangan Pria GOLDENHOUR, Jam Tangan Pria Desain Nibosi, Free Box Baterai Anti Air Rubber Jam Tangan Pria Sport. Produk elektronik seperti Cat Ear Headphones / Headphone lucu

ada Lampu BT 028 C. Produk craft seperti Softcase Glass Kaca untuk Vivo, Hardcase 2D glossy case, Hardcase 2D Unicorn Hitam - Casing HP - Case 2D, Hardcase 3D Beauty Art Case For All Type, Softcase Lentur Glass All Type. Kegiatan promosi dan penjualannya melalui aplikasi Whatsapp dan Instagram. Jangkauan pemasaran masih terbatas oleh sebab itu diperlukan pendampingan bagi Regie's Production sehingga dapat eksis di masa pandemi Covid19. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat ini memberikan pembinaan terus menerus secara terpadu kepada UMKM dengan bantuan teknologi yang direkomendasikan (Halosis, Canva, Web lentera-umkm.com).

II. ANALISA SITUASI

Regie's Production kesulitan memulai usaha dikarenakan usaha yang baru dirintis di tahun 2019 dihadapkan oleh adanya pandemi Covid19 di tahun 2020. Regie's Production mencoba bertahan dengan kondisi yang tidak menentu dengan tetap menggunakan Whatsapp dan Instagram dalam memasarkan produknya akan tetapi dirasa masih belum maksimal. Tampilan produk masih belum menarik karena belum menggunakan aplikasi Canva.

III. METODE PELAKSANAAN



Sumber: Hasil pelaksanaan (2020)

Gambar 1. Metode Pelaksanaan Lentera UMKM- Technology Solution for MSMEs Product Selling Market in Pandemic Covid-19 Era IEEE HAC & SIGHT Project.

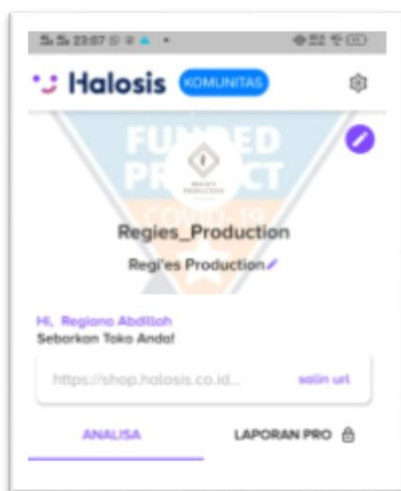
Metode pelaksanaan diantaranya melakukan pembinaan yang terus menerus secara terpadu dengan bantuan teknologi yang direkomendasikan (Halosis, Canva, Web lentera-umkm.com). Melakukan evaluasi dalam perkembangan jaringan usaha dengan cara menanyakan problematika yang dihadapi UMKM dalam menggunakan teknologi yang direkomendasikan. Membantu pemasaran dengan mengirimkan produk Regie's production pada Web lentera-umkm.com. Memberikan link seminar & Workshop yang telah diselenggarakan kepada kedua UMKM. Membuat jadwal pembinaan via

whatsapp. Memantau progress implementasi dari seminar dan workshop yang telah diselenggarakan. Membuat keluhan dengan menghubungi admin/ CS HALOSIS. Berikut metode pelaksanaan dari kegiatan Lentera UMKM-Technology Solution for MSMEs Product Selling Market in Pandemic Covid-19 Era IEEE HAC & SIGHT Project seperti pada Gambar 1.

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Regie's Production mulai memasarkan melalui sosial media seperti pada akun instagram yang bisa dilihat pada link berikut: https://www.instagram.com/regies_production/ Pada Instagram tersebut bisa dilihat berbagai produk yang menarik dan harganya pun sangat terjangkau. Pada bio Instagramnya juga bisa diakses link nomor Whatsapp dan cara bertransaksi tersebut. Saat ini Regie's Production juga sudah menggunakan aplikasi Halosis dalam transaksi penjualannya, sehingga memudahkan penjual dan pembeli dalam bertransaksi. Dari sisi penjual, aplikasi Halosis juga mudah digunakan dan sangat bermanfaat. Penjual dapat mendownload Halosis secara gratis di Play Store, penggunaannya pun sangat mudah. Pelanggan atau konsumen yang ingin melakukan transaksi pembelian dapat dengan mudah mengunjungi link Halosis berikut: https://shop.halosis.co.id/Regies_Production. Dengan mengunjungi link tersebut pelanggan dapat langsung melihat katalog, memilih menu, sampai dengan konfirmasi pembayaran dan sampai selesai melakukan transaksi yang mudah. Berikut implementasi dari aplikasi Halosis:

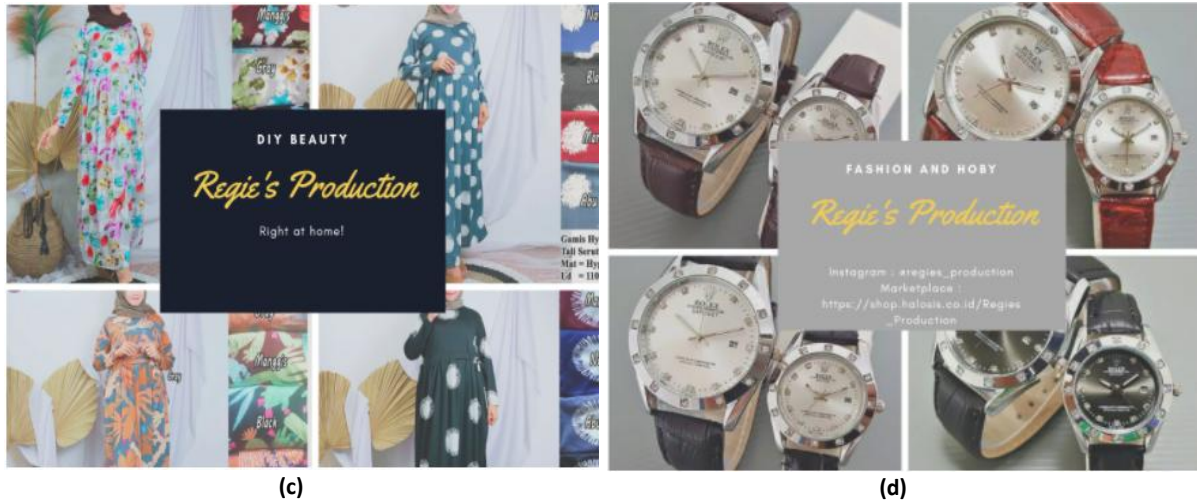
1. Berikut implementasi pendaftaran **Halosis** penjual dan pembeli dari **project Halosis** https://shop.halosis.co.id/Regies_Production seperti pada Gambar 2.a, sedangkan desain logo seperti pada gambar 2.b dan desain produk menggunakan aplikasi Canva seperti pada Gambar 2.c dan 2.d.



(a)



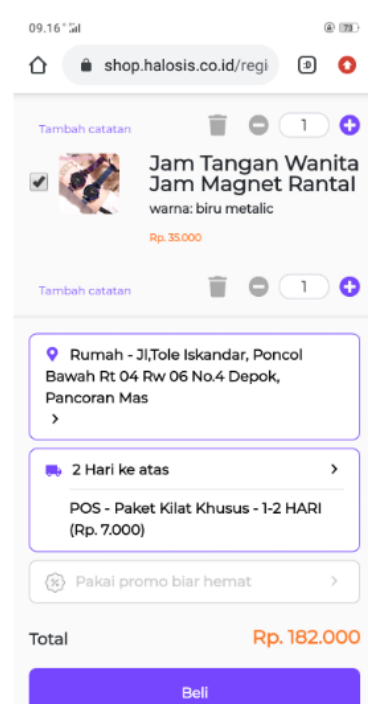
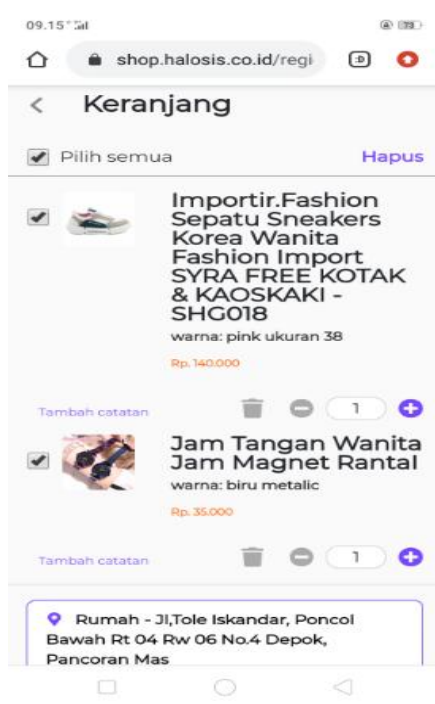
(b)

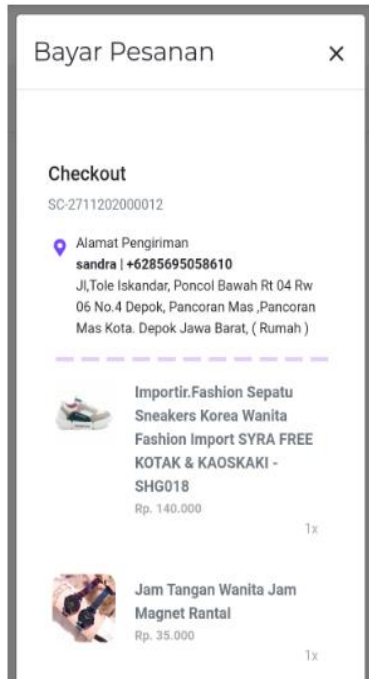


Sumber: Hasil pelaksanaan (2020)

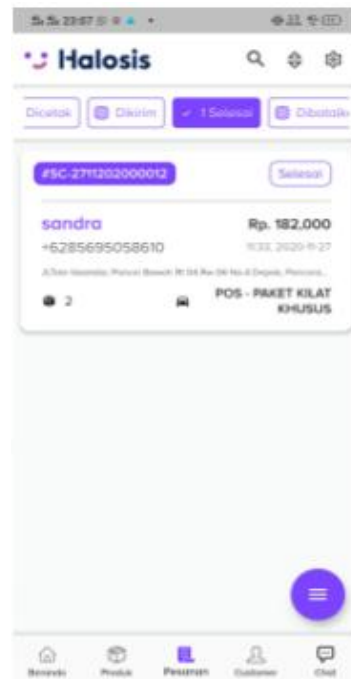
Gambar 2. (a) Implementasi Pendaftaran pada aplikasi halosis, (b) Desain Logo dengan Canva, (c) dan (d) Desain Produk dengan Canva

2. Transaksi dengan aplikasi Halosis seperti pada Gambar 3, serta gambar 3d) merupakan tampilan pesanan berhasil masuk pada platform penjual





(c)



(d)

Sumber: Hasil pelaksanaan (2020)

Gambar 3. (a-c) Implementasi transaksi dengan Halosis, dan (d) Implementasi pesanan berhasil masuk pada platform penjual

3. Barang berhasil sampai di *customer* dan *feedback* dari *customer* seperti gambar 4 (a) dan (b).



(a)



(b)

Sumber: Hasil pelaksanaan (2020)

Gambar 4. (a) Barang Berhasil Sampai di Customer, dan (b) *Feedback*

V. KESIMPULAN

Kesimpulan Lentera UMKM-Technology Solution for MSMEs Product Selling Market in Pandemic Covid-19 Era IEEE HAC & SIGHT Project yaitu: (i) Keterbatasan teknologi sangat berdampak pada pelebaran jaringan usaha UMKM terutama pemasaran, (ii) teknologi menjadi sebuah alat pemasaran yang sangat dibutuhkan di era sekarang ini, keberadaannya sangat penting sehingga tidak bisa di elakkan, (iii) teknologi saat ini sangat dibutuhkan bagi UMKM untuk dapat bersaing di pasar global, (iv) berbisnis menggunakan teknologi membuat target pasar semakin luas.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih kepada pihak-pihak yang terlibat diantaranya IEEE HAC & SIGHT Project, FDI (Fashion Designer Indonesia), Kecamatan Matraman, APTIKOM Provinsi DKI Jakarta, Kadin Indonesia, Patra Market, Halosis dan STMIK Nusa Mandiri.

Daftar Pustaka

- Ismail, N. R., & Wardhani, A. R. (2020). Transfer Pengetahuan Melalui Pelatihan E-Commerce Dalam Pemberdayaan UKM Dewi-Dewi Di Kecamatan Singosari Kabupaten Malang. *Resona Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 4, 22–29.
<http://journal.stiem.ac.id/index.php/resona/article/view/401/382>
- Kurnia, S., Choudrie, J., Mahbubur, R. M., & Alzougool, B. (2015). E-commerce technology adoption: A Malaysian grocery SME retail sector study. *Journal of Business Research. Elsevier B*, 68, 1906–1918.
- Suci, R. P. (2013). Analysis Strategy for Small and Medium Business Development Policy Gresik District in East Java. *IOSR Journal of Business and Management*, 8, 1–9.