

UPAYA PENINGKATAN PENDAPATAN PEDAGANG KERUPUK DI DESA KUBU PERAHU PADA MASA COVID-19

Yuniwati ¹, Rina Milyati Yuniastuti², Riyadini Riyan Utami³, Aderina K Harahap⁴

^{1,3,4}Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Institut Informatika dan Bisnis Darmajaya

^{1,3,4}Jl. Z.A. Pagar Alam No. 93 Labuhan Ratu Bandar Lampung, Provinsi Lampung Kode Pos 35142
No Telepon (0721) 787214

²Program studi Akuntansi, Institut Maritim Prasetiya Mandiri

² Jl. Z.A. Pagar Alam Pelita 1 No. 24B Labuhan Ratu Bandar Lampung, Provinsi Lampung Kode Pos 35142

³riyadini@darmajaya.ac.id

ABSTRACT

Community service carried out in the village of Taman Jaya Pekon Kubu Perahu, Balikpapan District, West Lampung Regency. With a population of 720 people. The service is done to cracker traders. The income of cracker traders during the Covid-19 period has decreased in their source of income, this is due to the lack of a marketing system. The results obtained in this service are that the management of natural resources has not been managed in an integrated and maximal manner, MSMEs at cracker traders have been able to manage their own business well, only for marketing it is still traditional in the sense that they have not used social media. The community has implemented health protocols for a long time. pandemic and MSME workers have started to use masks and wash their hands and keep their distance in carrying out their activities. For the people of the Taman Jaya Apekon Kubu Perahu village, in order to increase the sense of concern between the community to make the village more developed, improve facilities and infrastructure for learning in the field of science and technology and be able to manage natural and human resources, it must be managed with integrity so that it can run optimally. and for better village development.

Keywords—*Income, Technology, Social Media*

ABSTRAK

Pengabdian pada masyarakat yang dilakukan di Desa Taman Jaya Pekon Kubu Perahu, Kecamatan Balik Bukit, Kabupaten Lampung Barat. Dengan jumlah penduduk sebesar 720 jiwa. Pengabdian dilakukan pada pedagang kerupuk. Pendapatan pedagang kerupuk pada masa Covid-19 ini mengalami penurunan pada sumber pendapatannya, hal ini karena kurangnya sistem pemasaran. Adapun hasil yang didapat dalam pengabdian ini adalah Pengelolaan sumber daya alam belum dikelola secara intergritas dan maksimal, UMKM pada pedagang kerupuk sudah bisa mengelola dengan baik usaha miliknya hanya saja untuk pemasaran masih secara tradisional dalam artian belum menggunakan media sosial. Masyarakat sudah menerapkan protokol kesehatan selama pandemi serta para pekerja UMKM sudah mulai menggunakan masker dan cuci tangan serta jaga jarak dalam melakukan kegiatannya. Untuk masyarakat desa taman jaya apekon kubu perahu agar dapat meningkatkan rasa kepedulian antar masyarakat untuk membuat desa yang semakin berkembang, meningkatkan sarana dan prasarana untuk belajar dalam bidang ilmu pengetahuan teknologi serta dapat mengelola sumber daya alam dan manusia harus dikelola secara integritas agar dapat berjalan dengan maksimal dan untuk perkembangan desa yang lebih baik.

Kata Kunci—*Pendapatan, Teknologi, Media Sosial*

I. PENDAHULUAN

Covid-19 merupakan salah satu jenis penyakit yang disebabkan oleh *virus severe acute respiratory syndrome coronavirus 2* (SARS-CoV-2). Covid-19 dapat menyebabkan gangguan pada sistem pernafasan. Mulanya kasus virus ini terjadi di Kota Wuhan, Cina pada akhir bulan Desember 2019 [1]. Virus ini dapat dengan mudah menyebar antar manusia. Cepatnya penyebaran virus ini membuat beberapa negara memberlakukan kebijakan lockdown dalam mencegah penyebarannya. Begitu juga dengan Indonesia, pemerintah menerapkan kebijakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dalam upaya menekan penyebaran virus COVID-19. Sehingga masyarakat diharuskan untuk tetap berdiam di rumah masing-masing dan membudayakan hidup sehat dan bersih serta menghindari adanya transaksi langsung antar sesama [2]. Hal ini tentu membuat sebagian besar masyarakat kesulitan dalam mencari penghasilan untuk memenuhi kebutuhan sehari-harinya, terutama bagi buruh maupun UMKM atau pedagang rumahan. UMKM atau pedagang rumahan merupakan istilah atau sebutan kata lain untuk usaha ekonomi produktif yang dimiliki perorangan maupun badan usaha. UMKM atau pedagang rumahan biasanya memperoleh penghasilan yang dapat dikatakan paling sedikit dibandingkan dengan pengusaha dalam kategori menengah serta besar. Hal ini terjadi diakibatkan karena lingkup penjualan yang masih kecil serta kekurangan sarana penjualan bahkan modal yang dibutuhkan. Dengan adanya virus COVID-19 yang mengharuskan kita seluruh masyarakat diharuskan untuk tetap di rumah saja tentu makin mempersulit dan mempersempit jalannya produksi dan penjualan untuk para UMKM atau pedagang rumahan.

Berdasarkan fenomena inilah maka harus dilakukan beberapa langkah guna membantu UMKM atau pedagang rumahan yang terkena dampak pada COVID-19. Hal tersebut harus dilakukan pemahaman akan pemanfaatan penjualan melalui media sosial, serta meningkatkan pendapatan pedagang kerupuk di desa Kubu. Dengan adanya peningkatan pendapatan maka akan dapat menyejahterakan masyarakat dan UMKM akan berkembang dengan baik. Pendapatan meningkat berarti juga pendapatan di rumah tangga akan membaik, sehingga kondisi kemakmuran masyarakat di desa Kubu khususnya akan menjadi aman. Untuk meningkatkan pendapatan rumah tangga pada pedagang kerupuk perlu dukungan adanya teknologi untuk peningkatan produktivitas produksi kerupuk dan juga promosi melalui media sosial. Promosi dilakukan melalui media sosial akan menjadikan lebih luas untuk pemasaran kerupuk desa Kubu. Dukungan teknologi ini akan menjadikan suatu terobosan baru bagi pedagang kerupuk di desa Kubu, sehingga pendapatan rumah tangga diharapkan akan meningkat. Hal ini karena pendapatan merupakan sesuatu yang penting dalam perekonomian yang mempunyai peran sangat penting dalam kegiatan produksi. Menurut [3], pendapatan rumah tangga adalah seluruh penghasilan atau penerimaan berupa uang atau barang dari semua anggota rumah tangga yang diperoleh, baik yang berupa upah/gaji, pendapatan dari usaha rumah tangga, pendapatan lainnya, dan pendapatan yang berasal dari pemberian pihak lain (*transfer*).

Menurut [4] pendapatan merupakan “naik atau bertambah akan aktif dan turun atau

berkurang kewajiban perusahaan yang merupakan akibat dari aktivitas operasi atau pengadaan barang dan jasa kepada masyarakat atau konsumen pada khususnya.

Dasar penilaian pendapataan ada 4 [5] yaitu: 1. Biaya Histori (*Historical Cost*): aktiva dicatat sebesar pengeluaran kas (atau setara kas) yang dibayar sebesar nilai wajar dari imbalan yang diberikan untuk memperoleh aktiva tersebut pada saat perolehan. 2. Biaya Kini (*Current Cost*): aktiva dinilai dalam wujud kas (atau setara kas) yang seharusnya dibayar bila aktiva yang sama atau setara yang diperoleh sekarang. 3. Nilai Realisasi atau Penyelesaian (*Realization/Settlement Value*): aktiva dinyatakan dalam jumlah kas (atau setara kas) yang sama atau setara aktiva yang sekarang dengan menjual aktiva dalam pelepasan normal. 4. Nilai Sekarang (*Present Value*) : aktiva dinyatakan sebesar kas masuk bersih dimasa depan yang didiskontokan kenilai sekarang dari pos yang diharapkan dapat memberikan hasil dalam pelaksanaan usaha normal. Sehingga adanya [6] penurunan pendapatan negara akibat terdampak COVID-19 mengakibatkan pemerintah harus berupaya meningkatkan kebijakan-kebijakan moneter maupun fiskal agar dapat menstabilkan pendapatan negara. Selain itu menurut [7] untuk meningkatkan pendapatan keluarga maka masyarakat harus kreatif dan inovasi dalam jenis makanan. Olahan makanan yang masuk dalam pembuatan kerupuk ini harus mampu bertahan. Menurut [8] kebanyakan UMKM di Indonesia, memiliki beberapa permasalahan yang sama, salah satunya adalah kurangnya pengetahuan tentang pemasaran, disebabkan oleh terbatasnya informasi yang dapat dijangkau oleh UMKM mengenai pasar

II. MASALAH

Adapun permasalahan yang ditemukan dalam pengabdian ini adalah bagaimana tingkat pendapatan dan penjualan pedagang kerupuk dimasa covid-19, bagaimana pemahaman dalam pemanfaatan penjualan melalui media sosial serta bagaimana tingkat kesadaran pekerja akan kesehatan dalam memproduksi kerupuk.

III. METODE PELAKSANAAN

Metode yang digunakan dalam pelaksanaan pengabdian pada masyarakat adalah melihat secara langsung UMKM Pada pedagang kerupuk. Pada pelaksanaan pengabdian pada masyarakat yang bertempat di taman jaya pekon kubu perahu. Taman jaya pekon kubu perahu sendiri berada di lingkup kecamatan balik bukit kota Liwa, Taman jaya pekon kubu perahu dibagi menjadi 3b kampung yaitu taman jaya, kampung baru, taman indah, dan kubu perahu. untuk total warga keseluruhan sekitar 2.040 jiwa. Berikut peta wilayah taman jaya pekon kubu perahu dapat dilihat pada gambar 1



Gambar 1. Peta Desa Pekon Kubu Perahu

Adapun kegiatan yang dilakukan dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Daftar Kegiatan

No	Hari/Tanggal	Kegiatan
1	Rabu,21-Juli-2021	Memberikan surat pengantar dan surat Tugas kepada aparat desa
2	Jumat,23 Juli 2021	Melakukan pembuatan poster 1 dan video ke 1 untuk diupload dimedia sosial
3	Senin ,26 Juli 2021	Kunjungan ke Kecamatan Balik Bukit untuk meminta izin kegiatan PKPM
4	Sabtu,7 Agustus 2021	Melakukan penyampaian materi pada teknologi UMKM kerupuk
5	Sabtu ,14 Agustus 2021	Melakukan pembuatan poster 2 dan video ke 2

IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sosialisasi Covid-19 kepada UMKM kerupuk

Pentingnya menerapkan protokol kesehatan di UMKM kerupuk ini sangat berpengaruh kepada daya penjualan dimana pelanggan menilai realisasi dari pihak produk ini dari virus corona. Adanya sosialisasi pada UMKM kerupuk sangat penting dalam menjalankan protokol kesehatan untuk kelancaran produksi dan penjualan selama new normal.

Tabel 2: Kegiatan, Tujuan dan Sasaran

Kegiatan	Tujuan	Sasaran
Sosialisasi Covid-19 dan Protokol Kesehatan	a. Menjaga sterilisasi produk UMKM	Pegawai UMKM
	b. Menerapkan protokol kesehatan dalam penglolan produk	
	c. Menambah kewaspadaan pegawai dalam melakukan pengolahan	
	a. Mempertegas protokol kesehatan kepada pemilik dan pegawai agar menjaga kepercayaan pelanggan	Pemilik UMKM
	b. Memberikan contoh kepada UMKM lain bahwa UMKM kerupuk desa pekon kubu perahu menerapkan protokol kesehatan.	
	c. Untuk menjaga stabilitas penjualan selama pandemi menuju new normal.	

Pengembangan Pemasaran Produk Melalui Promosi *Online*

Dalam berbisnis di era berkembang nya digital, sangatlah menguntungkan bagi pemilik dalam proses promosi produk yang dimiliki untuk memperluas lingkup pemasaran. Dalam hal ini yang dilakukan memberikan inovasi kepada pemilik UMKM kerupuk untuk memulai mempromosikan produk di media sosial instagram. Tidak dipungkiri lagi pengguna media sosial tidaklah sedikit dan dari berbagai tingkatan masyarakat menggunakan untuk kepentingan pribadi atau mempermudah dalam mencari sesuatu yang dibutuhkan.



Gambar 2. Adonan Kerupuk



Gambar 3. Pemotongan Ukuran Kerupuk



Gambar 4. Proses Penjemuran Kerupuk



Gambar 4. Proses Pembuatan Kerupuk



Gambar 5. Mesin Pembuatan Kerupuk

Dari kegiatan pengabdian pada masyarakat ini berbagai program kegiatan ini memiliki dampak tersendiri baik untuk masyarakat, pemerintah, maupun UMKM untuk berkembang menjadi lebih baik. Adapun dampak Kegiatan Pengabdian Untuk Masyarakat, beberapa kegiatan telah dilakukan sebagai bentuk program kerja dalam Program Pengabdian Masyarakat ini memiliki dampak terhadap masyarakat sekitar seperti menerapkan protokol kesehatan menggunakan masker saat beraktivitas di dalam maupun luar rumah, menjaga jarak saat berinteraksi dengan orang lain, menghindari keramaian, rajin mencuci tangan, seperti yang sudah di anjurkan Pemerintah dan Dokter. Untuk dampak Kegiatan Pengabdian Untuk Pemerintah yaitu, membantu pemerintah dalam mengontrol masyarakat dalam menjalankan protokol kesehatan. Kegiatan ini juga membantu menghimbau secara langsung kepada masyarakat, tidak hanya sekedar himbauan melalui spanduk, media sosial, ataupun televisi yang hanya dibaca dan didengarkan tanpa ada pengawasan secara langsung. Serta Dampak Kegiatan Pengabdian. Untuk UMKM Kerupuk, dalam suatu usaha, kepercayaan pelanggan merupakan salah satu poros terpenting untuk menunjang keberlangsungan dan keberhasilannya. Kegiatan PKPM ini memiliki dampak tersendiri terhadap UMKM ini, dimana dampak tersendiri langsung seperti menerapkan protokol kesehatan selama masa pandemi. Pelanggan percaya akan kesterilisasi produk ini dari wabah virus corona atau COVID-19.

Selain itu saya juga memasukan cara memasarkan produk di media sosial, dan ternyata sangat efektif dan efisien serta mempermudah proses pemesanan kerupuk, selain itu memasarkan produk di media sosial merupakan salah satu cara tercepat untuk memperluas cakupan pemasaran produk ini. Untuk memetakan strategi dalam membangun bisnis yang kuat, dan memenangkan persaingan. Dari pemasaran model media sosial dapat meningkatkan pendapatan pedagang kerupuk di Desa Kubu Perahu.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

5.1 KESIMPULAN

Hasil kesimpulan dari pengabdian di desa taman jaya pekon kubu perahu, kecamatan balik bukit, kabupaten lampung barat adalah Pengelolaan sumber daya alam harus dikelola secara integritas agar dapat berjalan dengan maksimal, Aparatur desa sudah bisa melakukan surat menyurat dengan baik, UMKM sudah bisa mengelola dengan baik usaha miliknya, Memberikan edukasi tentang COVID-19 bagaimana menerapkan protokol kesehatan yang selama pandemi ini dianjurkan pemerintah dalam melakukan kegiatan sehari-hari dalam keadaan yang sudah new normal, Bertambah luas nya cangkupan dalam pemasaran serta Para pekerja UMKM sudah mulai melaksanakan protokol kesehatan.

5.2 SARAN

Adapun saran untuk dapat di berikan adalah Untuk masyarakat desa taman jaya apekon kubu perahu agar dapat meningkatkan rasa kepedulian antar masyarakat untuk membuat desa yang semakin berkembang, meningkatkan sarana dan prasarana untuk belajar dalam bidang ilmu pengetahuan teknologi serta dapat mengelola sumber daya alam dan manusia harus dikelola secara integritas agar dapat berjalan dengan maksimal dan untuk perkembangan desa yang lebih baik.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] “<http://covid19.go.id/>.”
- [2] “<http://covid19.lampungprov.go.id/>.”
- [3] BPS, “survei pendapatan Rumah tangga usaha pertanian,” Jakarta.
- [4] harnanto, *dasar dasar akuntansi*. Yogyakarta: CV andi Offset, 2019.
- [5] “PSAK No 23 tentang pendapatan.”
- [6] J. Ekonomi and H. Ekonomi, “AL-IQTISHADIIYAH,” vol. 6, pp. 19–28, 2020.
- [7] R. Milyati, J. Nasyaroeka, R. M. Yuniastuti, J. Nasyaroeka, P. S. Akuntansi, and P. S. Manajemen, “Sosioteknologi kreatif,” vol. 6, no. 1, 2022.
- [8] P. Widyartati and P. L. Umkm, “Pengaruh strategi pemasaran online terhadap peningkatan laba umkm,” no. 20, pp. 343–347, 2017.