



# UNIVERSITAS PERSADA INDONESIA Y.A.I FAKULTAS TEKNIK

Kampus D : Jl. Salemba Raya 7/9 A Jakarta 10340, Indonesia  
Telp : (021) 3914075-76-81, Fax : (021) 3147910  
Website : [www.yai.ac.id](http://www.yai.ac.id), E-mail : [fti.upi@yai.ac.id](mailto:fti.upi@yai.ac.id)

## SURAT TUGAS

Nomor : 004/ST/FT UPI Y.A.I/2021

Yang bertandatangan dibawah ini Dekan Fakultas Teknik Universitas Persada Indonesia Y.A.I, dengan ini menugaskan kepada :

No	Nama Dosen	Program Studi
1	Jayanti Apri Emarawati.SH. MM	Informatika S1
2	Nafisah Yuliani. SPt. MM	Informatika S1
3	Dra. Nastiti Edi Utami. MM	FEB S1
4	Ir. Halimah Tunafiah. MT	Teknik Sipil S1

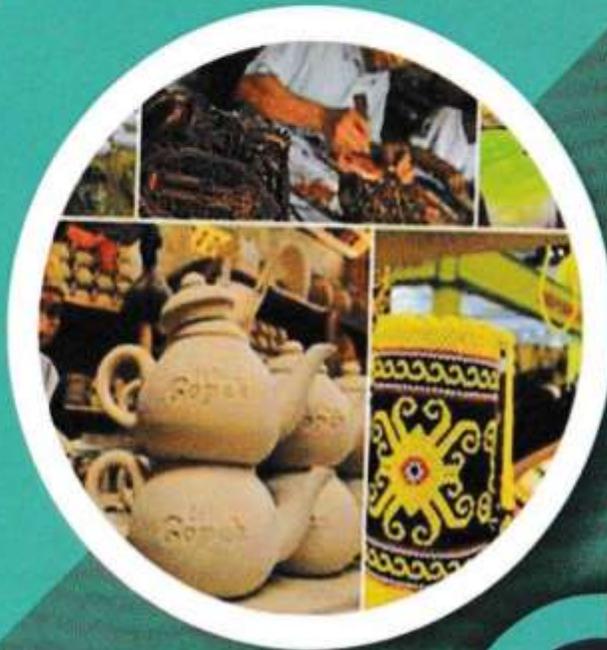
Menulis Buku Pengabdian Masyarakat dengan judul "**Menjadi UMKM yang Kreatif dan Mampu Bertahan di Tengah Pandemi**" dengan tulisan "**Menjadi Kreatif agar Mampu Bertahan di Masa Pandemi**" yang akan diterbitkan oleh Goresan Pena pada Januari 2021 Hal 76 sd 95 ISBN 978-623-275-589-5.

Demikianlah surat Tugas ini kami sampaikan untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya

Jakarta, 2 Desember 2020  
Fakultas Teknik  
Universitas Persada Indonesia Y.A.I  
Dekan

Dr. Ir. Fitri Suryani. MT

Tim Dosen Abdimas



MENJADI  
**UMKM**  
YANG KREATIF  
DAN MAMPU BERTAHAN  
**DI TENGAH PANDEMI**

## Menjadi UMKM yang Kreatif dan Mampu Bertahan di Tengah Pandemi

Kuningan © 2021, Tim Dosen Abdimas

Editor : Tim Pena  
Setting : Goresan Pena Publishing  
Penata Isi : C. I. Wungkul  
Desain Sampul : C. I. Wungkul  
Foto Sampul : freepick.com

Hak Cipta dilindungi undang-undang. Dilarang memperbanyak atau memindahkan sebagian atau seluruh isi buku ke dalam bentuk apapun, secara elektronik maupun mekanis, termasuk fotokopi, merekam, atau dengan teknik perekaman lainnya, tanpa izin tertulis dari Penerbit. Undang-Undang Nomor 28 Tahun 2014 tentang Hak Cipta.

Diterbitkan pertama kali oleh :

**Goresan Pena**  
Anggota IKAPI, Jawa Barat, 2016  
Jl. Jami no. 230 Sindangjawa – Kadugede – Kuningan  
Jawa Barat 45561  
Telp./SMS/Whatsapp : 085-221-422-416  
IG : @penerbit\_gp  
Email : goresanpena2012@gmail.com  
Website : www.goresanpena.co.id

Referensi | Non Fiksi | R/D  
viii + 183 hlm. : 14 x 21 cm  
ISBN : 978-623-275-589-5

Cet. I, Januari 2021

Apabila di dalam buku ini terdapat kesalahan cetak/produksi atau kesalahan informasi, mohon hubungi penerbit.

## KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah, Pencipta alam semesta, Penyayang seluruh hamba, Pemilik segala keindahan, Pendidik segala pengetahuan. Sholawat dan salam semoga tercurah kepada Rasul penuntun segenap insan, Penabar rahmat bagi seluruh alam, Baginda Nabi Muhammad SAW.

Buku ini penulis persembahkan untuk seluruh dosen – dosen di seluruh wilayah Jakarta, pendidik generasi muda untuk menjadi generasi yang bermanfaat bagi nusa dan bangsa dan juga pendidik dan pelayan bagi masyarakat didalam memberikan pelatihan dan pendidikan ilmu – ilmu kekinian yang mampu membantu masyarakat didalam menjalankan usahanya atau menjadi wirausahawan yang mandiri, tangguh dan baik dalam kehidupan pribadi, bermasyarakat dan bernegara.

Buku ini dikemas dengan Bahasa yang sederhana dan mudah dipahami serta dilengkapi berbagai macam gambar – gambar ataupun table – table agar mampu memberikan kemudahan akan pemahaman buku ini bagi yang membacanya.

Harapan penulis, semoga buku ini, menjadi jendela kita semua dalam mencari dan menggali ilmu lebih dalam kembali untuk perkembangan dan kebiakan kehidupan dimasa yang akan datang.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan untuk semua dosen dan para UMIKM di wilayah jabodetabek atas partisipasinya didalam kegiatan PENGABDIAN

## DAFTAR ISI

Kata Pengantar .....	v
Daftar Isi .....	vii

### **BAB 1 PEMBUATAN LAPORAN KEUANGAN DENGAN MENGGUNAKAN HP MELALUI SIAPIK**

Langkah 1 .....	2
Langkah 2 .....	3
Langkah 3 .....	5
Tampilan Menu Utama.....	6
Penyelesaian Soal .....	6

### **BAB 2 BAGAIMANA MEMBUAT JUALAN LARIS DENGAN MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL INSTAGRAM**

Pendahuluan .....	34
Tinjauan Pustaka .....	36
Hasil dan Pembahasan.....	40
Simpulan.....	49
Daftar Pustaka .....	50

### **BAB 3 BAGAIMANA MEMBUAT JUALAN LARIS DENGAN MEMANFAATKAN MEDIA SOSIAL FACEBOOK**

Persiapan Berjualan di Facebook .....	56
Optimasi FB Marketing.....	64
Tips Agenda Posting.....	67
Copywriting.....	70
Daftar Pustaka .....	73

## **BAB 4 BAGAIMANA BERTAHAN DI MASA PANDEMI**

Pendahuluan .....	76
Analisis Situasi .....	77
Evaluasi Usaha .....	81
Menetapkan Tujuan dan Berbagai Pilihan Model Bisnis Usaha .....	83
Analisa SWOT.....	85
Menyusun Strategi.....	86
Daftar Pustaka .....	95

## **BAB 5 SOLUSI BISNIS KULINER RUMAHAN DENGAN GOFOOD ATAU GRABFOOD**

Latar Belakang.....	98
Permasalahan.....	105
Solusi yang Ditawarkan.....	107
Tips Jualan di GoFood atau GrabFood.....	123
Tips Menentukan Harga Makanan Anda di Aplikasi Pesan Makanan GoFood atau GrabFood.....	127
Penutup .....	130
Daftar Pustaka .....	131

## **BAB 6 MENJADI KREATIF AGAR MAMPU BERTAHAN DI MASA PANDEMI..... 137**

Biodata Penulis .....	144
-----------------------	-----

**BAB 6**  
**MENJADI KREATIF AGAR MAMPU**  
**BERTAHAN DI MASA PANDEMI**

Jeni Andriani, S.S, S.E, M.M

(Universitas Pamulang)

Dra. Nastiti Edi Utami, M.M.

(UPI YAI)

Jayanti Apri Emarawati, S.H., M.M.

(UPI YAI)

Desyi Erawati S.E., M.Ak.

(Universitas Tama Jagakarsa)

Nafisah Yuliani S.Pt., M.M.

(UPI YAI)

Ir. Halimah Tunafiah, M.T.

(UPI YAI)

Virus Corona telah mencuri perhatian seluruh warga dunia sejak kemunculannya di Wuhan, Cina pada bulan Desember 2019. Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) mengumumkan secara resmi mengumumkan Covid-19 tersebut sebagai pandemi atau wabah global. Munculnya virus corona di Indonesia sendiri, sejak bulan Maret 2020 tentu berdampak pada berbagai aspek kehidupan, termasuk aktivitas para pelaku bisnis, terutama Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM). Sektor usaha yang paling terdampak adalah bidang pendidikan, pariwisata dan perdagangan.

Krisis yang terjadi di Indonesia saat ini berbeda dengan krisis-krisis sebelumnya. Dampak krisis sebelumnya, seperti krisis ekonomi di tahun 1998, tidak lalu berimbas kepada UMKM, malah UMKM masih bisa *live*. Sementara krisis pandemi ini di rasa berat karena mengancam kesehatan. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS) tahun 2018, jumlah UMKM yang ada di Indonesia, jumlah 64,2 juta. Dan menurut perkembangan terakhir dari Kamar Dagang dan Industri (Kadin) Indonesia sampai bulan Juli 2020, sebanyak 30 juta UMKM yang terdampak pandemi Covid 19. Dari data tersebut menunjukkan hampir 50% UMKM yang sudah menutup usahanya untuk sementara waktu. Tentunya kondisi seperti ini merupakan tantangan bagi pelaku UMKM yang masih bertahan untuk bisa *survive* usahanya.

Dalam menghadapi tantangan tersebut, diperlukan aktivitas dari pelaku usaha agar bisa terus bertahan di masa pandemi seperti sekarang. Menjadi kreatif tentulah bukan semudah membalikkan telapak tangan, tetapi dalam

kondisi terpaksa seperti saat ini, dibutuhkan ide-ide atau terobosan baru dalam usaha yang dijalankan. Dan seyogyanya kreativitas memang dibutuhkan dalam setiap bidang usaha, sehingga usahanya baik berupa produk/jasa tidak monoton. Pelaku usaha yang kreatif tidak akan kehabisan akal/ide bila mendapatkan tantangan, mereka akan merubahnya menjadi peluang. Ciri-ciri pelaku usaha yang kreatif adalah memiliki perhitungan yang teliti atau cermat, mempertimbangkan segala fakta, informasi dan data yang aktual, dan mampu memadukan apa yang ada dalam hati, pikiran dan kalkulasi/perhitungan bisnis.

Di masa pandemi ini, pelaku UMKM dituntut untuk kreatif dan inovatif terkait pengembangan produk/jasa ataupun strategi pemasaran agar produk tetap bertahan di tengah pandemi. Di mana sebagai pelaku usaha harus beradaptasi dengan perilaku konsumen yang berubah dari sebelumnya, yaitu lebih memperhatikan aspek kesehatan, sesuai dengan aturan protokoler kesehatan yang berlaku untuk mencegah atau mengurangi maupun memutus mata rantai penularan virus Corona, yaitu 3 M, selalu Memakai Masker, rajin Mencuci Tangan dan Menjaga Jarak minimal 1 meter dengan orang lain.

Untuk pengembangan produk, bisa melakukan eksperimen terhadap produk yang permintaan atau *demand*-nya tinggi, seperti produk kebutuhan rumah tangga, produk sanitasi, atau produk makanan, sebagai berikut :

### 1. Produk kebutuhan rumah tangga

Selama pandemi di Indonesia diberlakukan aturan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) yang mengakibatkan masyarakat harus lebih banyak *stay at home*, atau *Work form Home (WFH)*, begitupun dengan anak-anak yang sekolah harus belajar online/daring dari rumah. Namun kebutuhan rumah tangga yang pokok seperti sembako tetap harus dipenuhi di rumah, hal ini bisa menjadikan usaha yang sudah ada untuk bisa kreatif dari segi pengemasan produknya atau distribusi pemasarannya, misalnya usaha toko sembako menyediakan paket-paket sembako dengan harga yang lebih terjangkau dan dengan memanfaatkan jasa transportasi online, untuk mengantarkan barang pesanan ke rumah-rumah. Hal ini tentu sangat membantu para ibu rumah tangga, yang tidak harus sering keluar rumah seperti ke pasar, supermarket atau mall untuk membeli kebutuhan pokok tersebut, karena tempat keramaian tersebut rentan akan penyebaran virus Corona.

### Produk sanitasi

Produk sanitasi seperti masker, *hand sanitizer* dan disinfektan menjadi kebutuhan yang tinggi peminatnya saat pandemi ini. Terkait aturan protokol kesehatan yang diberlakukan selama pandemi, sehingga penggunaan masker menjadi wajib apabila harus bepergian ke luar rumah. Sedangkan menjaga kebersihan dengan sering mencuci tangan atau menggunakan *hand sanitizer* juga menjadi sebuah

kewajiban saat ini. Untuk disinfektan sendiri adalah cairan pembersih yang bertujuan untuk membunuh kuman, biasanya disemprotkan di benda-benda atau sekeliling rumah/kantor/bangunan, sebagai pencegahan penyebaran virus Corona juga.

Peluang usaha produk sanitasi seperti masker kain menjadikan pilihan yang tepat bagi beberapa usaha konveksi atau penjahit yang kehilangan marketnya saat pandemi ini, dengan memproduksi masker kain sesuai standar kesehatan, juga beberapa usaha kriya/craft pada saat ini banyak beralih memproduksi masker dengan desain yang unik dan indah, seperti masker kain batik, masker lukis, masker decoupage, masker bordir dan sulam.

Begitupula dengan *hand sanitizer* dan disinfektan bisa diproduksi sendiri dengan memperhatikan kandungan bahan-bahan kimianya, sehingga tetap aman pemakaiannya.

### 3. Produk makanan

Saat pandemi ini produk makanan yang menjadi peluang usaha yang masih bisa bertahan dengan tetap harus kreatif dan inovasi dalam produknya. Beberapa pengusaha kuliner UMKM maupun rumah makan/restoran menyediakan makanan siap saji dengan pilihan menu yang beragam dan harga yang kompetitif di pasaran, juga menjual bahan makanan mentah untuk siap di masak, seperti paket makanan sayuran/ikan/daging atau makanan beku (*frozen*), seperti bakso, nugget, kentang goreng (*french fries*). Ini

akibat di beberapa wilayah yang terkena zona merah, harus melakukan penjualan *take away* atau melalui penjualan online karena sesuai aturan PSBB yang berlaku.

Di masa ini memang pemasaran secara daring/online menjadi pilihan yang efektif dan efisien untuk memasarkan produk/jasa. Menurut data Kementerian Koperasi dan UKM sebanyak 8 juta atau setara 13% dari total keseluruhan UMKM nasional sudah beralih ke pemasaran secara daring/online. Sementara sisanya masih menggunakan cara konvensional. Jadi masih banyak UMKM yang menggunakan pemasaran dengan offline, bisa beralih ke pemasaran online, bisa dimulai dengan memanfaatkan media sosial baik *whatsapp*, *facebook*, *instagram*, atau *twitter*, maupun *marketplace* seperti Tokopedia, Lazada, Bukalapak, atau Shopee, sehingga pemasaran produk/jasa usahanya lebih luas lagi ngkauannya.

Dengan kreativitas dan berinovasi terus menerus di masa pandemi ini, selain usahanya bisa bertahan juga benarnya akan memunculkan peluang usaha atau bisnis baru, yang menguntungkan dan bermanfaat. Sehingga masyarakat terutama pelaku UMKM tetap bisa produktif meski virus Corona masih mewabah dan belum ditemukan vaksinnya sampai saat ini. Caranya adalah menyesuaikan kehidupan dengan kondisi saat ini alias hidup normal dengan cara baru (*new normal*) dengan selalu menjaga protokol kesehatan, hidup sehat dan selalu

berpikiran positif, untuk selalu melahirkan ide-ide yang kreatif.

#### Daftar Pustaka

<https://www.ukmindonesia.id/baca-artikel/62>, diakses tanggal 09 Oktober 2020

<http://www.depkop.go.id/read/kemenkop-dan-ukm-akan-mengembangkan-transformasi-umkm-dari-offline-ke-online>, diakses tanggal 09 Oktober 2020



Nama : Jeni Andriani, S.S., S.E., M.M.  
Tanggal Lahir : Jakarta, 11 Oktober 1974  
Pendidikan : S2 Manajemen SDM - STM IMNI Jakarta  
Pekerjaan : Dosen Universitas Pamulang  
Email : dosen00436@unpam.ac.id  
Telepon : 08161610734



Nama : Dra. Nastiti Edi Utami, M.M.  
Tanggal Lahir : Kebumen, 30 Oktober 1966  
Pendidikan : S2 Manajemen SDM, STIE IGI  
Pekerjaan : Dosen UPI Y.A.I. Jakarta  
Email : nastitsem@gmail.com  
Telepon : 081286009424



Nama : Jayanti Apri Emarawati, SH, MM  
Tanggal Lahir : Yogyakarta, 14 April 1969  
Pendidikan : S2 Manajemen SDM, STIE IGI  
Pekerjaan : Dosen UPI YAI Jakarta  
Email : jayantiapri73@gmail.com  
Telepon : 081315666142



Nama : Desyi Erawati, S.E, M.Ak.  
Tanggal Lahir : 19 Desember 1975  
Pendidikan : S2 Akuntansi - Universitas Mercu Buana  
Pekerjaan : Dosen Universitas Tama Jagakarsa  
Email : erawatidesyi@gmail.com  
Telepon : 087784331823



Nama : Nafisah Yuliani, S.Pt., M.M.  
Tanggal Lahir : Surakarta, 15 Juli 1971  
Pendidikan : STMA IMMI Jakarta  
Pekerjaan : Dosen Fakultas Teknik - UPI YAI Jakarta  
Email : nafisah.y@gmail.com  
Telepon : 081584085904



Nama : Ir. Halimah Tunafiah, M.T.  
Tanggal Lahir : 6 April 1966  
Pendidikan : S2 Teknik Sipil - Universitas Indonesia  
Pekerjaan : Dosen Prodi Teknik Sipil S1, FT UPI Y.A.I  
Email : htunafiah@gmail.com  
Telepon : 081296266642

# MENJADI UMKM YANG KREATIF DAN MAMPU BERTAHAN DI TENGAH PANDEMI

Pandemi Covid-19 memberikan dampak ekonomi, sosial, dan politik tidak saja negara-negara besar akan tetapi hampir seluruh negara dunia. Rasanya tidak ada satu negarapun yang tidak terdampak pandemi Covid-19 saat ini. Indonesia adalah salah satu negara yang terdampak terutama pada sisi ekonomi. Indonesia yang didominasi oleh Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) perlu memberikan perhatian khusus terhadap sektor ini karena kontribusi UMKM terhadap perekonomian nasional yang cukup besar. Karena UMKM merupakan bagian yang penting di dalam perekonomian atau merupakan roda perekonomian Indonesia, maka dalam kondisi pandemi sekarang ini mengakibatkan banyaknya UMKM yang terpuruk dengan pendapatan yang anjlok dan juga banyaknya tenaga kerja yang diberhentikan karena mereka tidak mampu lagi menanggung biaya kehidupan tenaga kerjanya. Hal inilah yang menjadikan peningkatan pengangguran dari ketenagakerjaan, sementara dari sisi lain tentunya mengurangi pemasukan keuangan negara.



**GORESAN PENA**  
(Anggota IKAPI)

[goresanpena.co.id](http://goresanpena.co.id)

021 52214 2241 6

[goresanpena2012@gmail.com](mailto:goresanpena2012@gmail.com)

Office :  
Jl. Jami no. 230 Sindangjawa - Kadugede  
Kuningan - Jawa Barat 45561  
Phone : 085-221-422-416

Co. Office :  
Blok Benda 03/07  
Kejuden - Depok - Cirebon 45653

