
Memanfaatkan Peluang Bisnis ditengah Pandemi Covid 19 – Pelatihan Toko Online pada Kelompok Budidaya Perikanan SRINARA**Jati Imantoro, Karnila Ali, Fitriani, Andiana Rosid*****Universitas Muhammadiyah Metro***Email: rasydande@gmail.com**Abstrak**

Dua tahun belakangan pandemi Covid19 memberikan pengaruh buruk terhadap banyak sektor usaha, tidak terkecuali sektor usaha kuliner yang mengalami penurunan omset. Menurunnya trend permintaan di sektor kuliner juga memberikan efek domino di sektor hulu yang salah satunya adalah para supplier bahan baku ikan, dan dalam kasus ini adalah pembudidaya perikanan. Selain penurunan permintaan di sektor usaha kuliner, permintaan produk ikan di level rumah tangga juga menurun karena banyak pasar tradisional ditutup akibat kebijakan *social distancing*. Akibatnya para pembudidaya perikanan mengalami kesulitan untuk menjual hasil panen mereka, harga terus mengalami penurunan, dan tidak sedikit dari pembudidaya yang harus menghentikan kegiatan mereka, dan beralih ke profesi lain. Kelompok Budidaya Perikanan (Pokdakan) Srimulyo Mina Sejahtera (Srinara) merupakan salah satu Pokdakan yang terpaksa menghentikan kegiatan produksi mereka akibat kondisi pandemi. Untuk meningkatkan penjualan dan menggali potensi produk di sekitar Pokdakan Srinara, Tim Pengabdian Dosen D3 Keuangan dan Perbankan Universitas Muhammadiyah Metro menggelar seminar kewirausahaan dan inovasi bisnis, pengenalan *fintech*, pelatihan pembuatan dan maksimalisasi toko online. Metode yang digunakan dalam pelatihan ini diantaranya adalah memberikan seminar kewirausahaan dan inovasi bisnis untuk menggali potensi peserta, praktik pembuatan toko online dan terakhir adalah maksimalisasi pengelolaan toko online. Hasil pengabdian ini adalah meningkatnya pengetahuan peserta pada pengelolaan toko online, pengetahuan pada proses transaksi online berbasis *fintech*, terbentuknya beberapa toko online dari peserta Pokdakan Srinara dengan beberapa produk yang ditawarkan.

Kata Kunci: Kewirausahaan, Pelatihan Toko Online, Kelompok Budidaya Perikanan (Pokdakan)

Abstract

In the last two years, the Covid-19 pandemic had a negative impact on many business sectors, without exception the culinary sector businesses that force culinary entrepreneurs to stop their work. The declining trend of demand in the culinary sector also has a domino effect in the upstream sector, one of which is the suppliers of fish raw materials and in this case fish cultivators. Beside of the decline in demand in the culinary sector, the demand for fish products at the household level also decreased because many traditional markets were closed due to social distancing policies. As a result, fish cultivators have difficulty selling their harvests and prices continue to decline, and not a few of the cultivators have to stop their activities, and switch to other professions. The Fisheries Cultivation Group (Pokdakan) Srimulyo Mina Sejahtera (Srinara) is one of the Pokdakan that has stopped their production activities due to the pandemic conditions. To increase sales and explore product potential around the Srinara Pokdakan area, the D3 Finance and Banking Team of the University of Muhammadiyah Metro held training on the creation and optimization of online shop. The methods used in this training include providing entrepreneurship and business innovation seminars to explore the potential of participants, the practice of making online shop and finally maximizing online shop management. The result of this service is the formation of several online shops from Srinara Pokdakan participants with several products offered.

Keywords: Entrepreneurship, Online Shop Training, Fisheries Cultivation Group

* Corresponding author. Program Studi D3 Perbankan dan Keuangan, Universitas Muhammadiyah Metro. Jl. Ki Hajar Dewantara no 115 Iringmulyo Kota Metro. Telp: (0725) 42445,4254.
Phone: 085669690976/081369162226. Email: rasydande@gmail.com

PENDAHULUAN

Pandemi covid19 telah memberikan dampak buruk di sektor sosial, pendidikan, budaya dan terkhusus ekonomi. Seiring meningkatnya jumlah korban covid19, beberapa kali pemerintah memberlakukan kebijakan *social distancing*, Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) dan Pemberlakuan Pembatasan Kegiatan Masyarakat (PPKM) yang mengharuskan para pengusaha untuk menutup atau mengurangi kegiatan perdagangannya. Dampak paling buruk yang harus dirasakan oleh para pengusaha adalah dengan terpaksa harus merumahkan para pekerjanya. Berdasarkan data Kementerian Ketenagakerjaan (Kemenaker) tercatat 3,6 juta pekerja yang terkena pemutusan hubungan kerja (PHK) dan dirumahkan (cnnindonesia.com, 2020). Kebijakan pengurangan aktivitas warga ini awalnya hanya diberlakukan di area perkotaan karena area tersebut memiliki potensi penularan virus covid yang lebih tinggi. Dengan kondisi ini maka sendi-sendi perekonomian di perkotaan dapat dikatakan menurun drastic dan hampir lumpuh total saat diterapkan kebijakan *lockdown*. Tidak hanya berdampak buruk pada pasar-pasar modern dengan skala besar, namun juga pasar tradisional, yang umumnya berskala UMKM (Chaerani et al., 2020; Sugiri, 2020; Bahtiar & Saragih, 2020; Nalini, 2021) di berbagai sektor perdagangan, tidak terkecuali sektor *food and beverage* dan kuliner (Prakoso, 2020; Jufra, 2020; Susilowati, 2021)

Terkait industri di sektor kuliner, dengan beberapa kebijakan *social distancing* dan meningkatnya kekhawatiran masyarakat perkotaan pada penyebaran virus covid19, minat masyarakat perkotaan untuk berbelanja di pasar tradisional dan “jajan” di rumah makan mengalami penurunan. Kondisi ini lambat laun memberikan efek domino yang mengancam kehidupan dan perekonomian di daerah pedesaan (Sarmigi, 2020; Hahury & Soselisa, 2021; Livana et al., 2020) yang merupakan sektor hulu dari sektor kuliner dan pasar bahan makan pokok. Sebagaimana diketahui bahwa masyarakat pedesaan umumnya merupakan supplier bagi industri kuliner dan pasar tradisional, dengan produk dari hasil pertanian, peternakan dan perikanan. Salah satu produk di sektor hulu di pedesaan yang terkena dampak menurunnya tren kuliner dan permintaan pasar di perkotaan akibat pandemic adalah sektor perikanan.

Menurunnya permintaan pada produk ikan mentah di pasar dan industri kuliner membuat para pembudidaya perikanan kesulitan untuk menjual hasil panen mereka, dan harga di pasaran juga terus menurun. Dengan kondisi ini maka para pembudidaya tidak memiliki pilihan selain menghentikan sementara produksi sembari menunggu kondisi pasar stabil. Untuk menjaga perekonomian keluarga, berdasarkan pengamatan di lapangan diketahui bahwa beberapa diantara pembudidaya beralih ke profesi kuli bangunan, atau buruh tani, atau pekerja serabutan. Selain berbudidaya secara terpisah, sebagian besar dari pembudidaya telah tergabung dalam Kelompok Budidaya Perikanan (Pokdakan).

Salah satu Pokdakan yang mengalami dampak buruk dari pandemi covid seperti yang telah diuraikan diatas adalah Pokdakan Srimulyo Mina Sejahtera (Srinara). Pokdakan Srinara terletak di Dusun Srimulyo Kampung Pujokerto Kecamatan Trimurjo Lampung Tengah. Pokdakan yang merupakan hasil dari pembentukan tim KKN PPM UM Metro tahun 2018 (Rosid et a., 2021) yang awalnya bernama Usaha Muda Mudi Mandiri. Pokdakan yang sebagian besar beranggotakan pemuda usia produktif ini membudidayakan ikan lele, nila dan gurameh, mulai pembenihan hingga pembesaran ikan konsumsi. Berdasarkan pengamatan di lapangan diketahui bahwa Pokdakan Srinara juga mengalami kondisi yang sama akibat pandemic. Sebagian besar diantara mereka tidak lagi mampu menjual hasil panen, atau terpaksa dibeli dengan harga yang cukup rendah dibandingkan dengan kondisi normal. Dengan kondisi ini maka sebagian besar memilih untuk menghentikan usaha budidaya mereka sementara, dan beralih ke profesi sebagai pekerja serabutan untuk dapat mempertahankan perekonomian keluarga.

Berdasarkan kondisi ini maka tim Pengabdian dari Prodi D3 Perbankan dan Keuangan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muhammadiyah Metro berinisiatif untuk memberikan solusi dengan menggelar seminar kewirausahaan dan pelatihan serta pendampingan pembuatan toko online kepada anggota Pokdakan Srinara. Fokus bidang ini dipilih sebagai pengabdian karena sebagian besar dari anggota Pokdakan Srinara beranggotakan pemuda yang memiliki dan mampu mengoperasikan smartphone android dan tidak asing dengan aplikasi marketplace. Selain itu, kampung Pujokerto dianggap memiliki beberapa potensi produk lokal yang mungkin dapat dijual secara online dengan sasaran pasar yang lebih luas.

METODE PELAKSANAAN

Pengabdian ini dilakukan di Dusun Srimulyo Kampung Pujokerto Kecamatan Trimurjo Kecamatan Lampung Tengah pada tanggal 31 Maret tahun 2021. Program pengabdian ini dibagi menjadi 3 sesi yaitu: Seminar kewirausahaan dan inovasi bisnis berbasis online, Pengelolaan transaksi online berbasis *fintech*, dan Pelatihan pembuatan dan optimalisasi toko online. Sesi seminar kewirausahaan dan pengelolaan transaksi *fintech* dilakukan dari pagi hingga tengah hari, dan sesi pelatihan pembuatan dan maksimalisasi toko online dimulai dari tengah hari hingga sore hari. Berikut ini adalah pemaparan metode dan proses yang dilakukan dalam pengabdian ini:

1. Seminar kewirausahaan dan inovasi bisnis berbasis online

Seminar ini mengambil tema kewirausahaan dan inovasi bisnis berbasis online, karena di era milenial saat ini, toko online merupakan suatu hal yang sudah awam dikenal dan digunakan oleh masyarakat luas. Sayangnya sebagian besar diantaranya masih menjadi konsumen, bukan produsen atau dalam hal ini pedagang/pemilik toko online. Dari fenomena ini justru dapat diketahui bahwa potensi untuk membuka toko online masih terbuka sangat luas. Untuk membuka toko online, harus mengetahui konsep bisnis online dan produk yang akan dijual, oleh karena itu konsep wirausaha dan inovasi bisnis online mutlak dipelajari dan diterapkan sebagai upaya untuk meningkatkan minat calon konsumen pada toko serta produk yang akan dijual.

Pada pemaparannya pemateri dalam hal ini Andiana Rosid mengawali dari teknis *marketplace* dan konsep produk yang akan dijual. Untuk *marketplace*, pemateri menekankan pada pentingnya menjual produk lokal untuk bisa dipasarkan ke area yang lebih luas, seperti tingkat provinsi atau nasional. Oleh karena itu, pemateri membatasi pada pengenalan dan pemanfaatan *marketplace* yang disediakan di laman *facebook* dan *marketplace* berbasis aplikasi lainnya seperti Tokopedia, Shopee, Lazada, sebagai top 3 *marketplace* yang banyak digunakan oleh masyarakat.

Terkait dengan teknis produk yang memiliki potensi mendapatkan penjualan awal adalah produk yang jarang ditemukan dipasaran, atau menjual produk yang unik. Bagaimanapun di toko online, semua dapat dijual dan memiliki kemungkinan untuk terjual. Pemateri mencontohkan batu sungai sebagai media hiasan taman atau untuk keperluan mandi dan pijat yang terjual ratusan unit. Begitu juga dengan daun sirsak sebagai obat herbal, dan

batang pohon ketela mentega yang laku terjual, yang mana produk-produk ini banyak tersedia di kampung Pujokerto. Inovasi bisnis dapat diterapkan mulai dari produk yang sama dengan kemasan yang berbeda, hingga membuat atau memasarkan produk baru. Namun begitu dalam penutupannya pemateri mengungkapkan bahwa bisnis yang bagus adalah bisnis dijalankan dengan sepenuh hati, dengan menjual apa yang dikuasai dan digemari, sehingga berjualan online dapat menjadi hobi. Dengan demikian produk yang akan dipasarkan diserahkan sepenuhnya kepada peserta sesuai dengan keinginan dan potensi yang dimiliki. Intinya adalah pasar toko online sangat luas, dan akan terus meningkat dikemudian hari sebagai era baru dalam transaksi jual beli, maka peluang ini harus segera ditangkap.



Gambar 1: Peserta seminar dan pelatihan toko online: anggota Pokdakan Srinara

2. Seminar pengelolaan keuangan transaksi online berbasis *fintech*

Sebagian besar dari peserta merupakan konsumen dari toko online, sehingga dalam proses transaksi yang diketahui hanya proses dalam pembelian dan pembayaran. Oleh karena itu tema seminar pengelolaan transaksi online berbasis *fintech* perlu dilakukan. Bertindak sebagai pemateri dalam hal ini adalah Karnila Ali dan Fitriani. Dalam pemaparannya pemateri menjelaskan bagaimana proses transaksi atau uang berputar pada proses penjualan, yang berbeda dengan proses pembelian. Dijelaskan dalam proses penjualan ini, uang yang ditransfer oleh pembeli tidak langsung diterima oleh penjual, akan tetapi ditahan oleh pengelola *marketplace* terlebih dahulu, baru kemudian masuk ke akun (*dompet*) *marketplace* penjual setelah pembeli menerima produk. Setelah uang masuk ke akun *marketplace*, penjual baru dapat melakukan penarikan (*withdrawal*) ke rekening yang dimiliki oleh penjual.



Gambar 2: Pemaparan materi pengelolaan keuangan transaksi online berbasis fintech

Selanjutnya, agar dapat menjangkau konsumen yang lebih luas maka pemateri menyarankan agar pemilik toko online juga memiliki beberapa rekening dari Bank-Bank besar yang ada di Indonesia. Hal ini untuk memudahkan para pembeli dalam memilih metode dan media transaksi. Pemateri juga memberikan materi tentang sistem *Cash On Delivery* COD dari sisi penjual. Sebagaimana diketahui bahwa saat ini marak terjadi kesalahpahaman di masyarakat pada sistem COD. Dengan menerapkan sistem COD ini disatu sisi memang akan meningkatkan penjualan bagi penjual yang mengaktifkan fitur pembayaran COD pada toko mereka, tetapi pada satu sisi lainnya sistem COD ini juga beresiko pada kemungkinan terjadinya adanya barang yang kemungkinan dikembalikan oleh pembeli (*return to seller*). Pada sistem COD ini intinya pedagang harus siap ketika barang yang diterima tidak sesuai keinginan konsumen, maka konsumen secara langsung berhak untuk mengembalikan dan tidak membayar barang yang telah dibeli. Selain itu kedua pemateri juga memberikan wawasan mengenai beberapa produk *fintech* dari pihak ketiga yang sering digunakan dalam proses jual beli online, seperti OVO yang disediakan marketplace Tokopedia, Shopee, Dana, dan penyedia jasa lainnya.

Pada penutupannya kedua pemateri menekankan pentingnya untuk memperkuat sistem keamanan keuangan pada toko online dengan membuat password yang unik dan atau secara berkala mengganti password toko online. Hal ini perlu ditekankan mengingat maraknya kasus pembajakan (*hack*) pada toko online.

3. Pelatihan pembuatan dan maksimalisasi toko online

Bertindak sebagai pemateri pada sesi pelatihan pembuatan dan maksimalisasi toko online ini adalah Jati Imantoro. Pelatihan ini bertujuan agar toko online yang akan dibuat oleh para peserta dapat lebih cepat mendapatkan pembeli pertamanya. Untuk meningkatkan antusiasme peserta, pada sesi ini pemateri membagikan voucher berupa *top up* biaya iklan kepada setiap anggota yang berminat membuka toko online.

Pelatihan yang sangat teknis ini berjalan cukup lama yaitu dari siang hingga sore hari. Dimulai dari tahap pertama yaitu menjaring aspirasi produk yang akan dijual oleh masing-masing peserta dengan melakukan riset produk dan riset pasar. Riset produk dan riset pasar ini bertujuan untuk melihat seberapa besar jangkauan pasar (*market size*) dan trend produk yang akan di jual pada toko yang ada di marketplace. Karena pada intinya sebuah produk akan sukses dipasarkan di marketplace jika produk tersebut sedang trending dan memiliki jangkauan pasar (*market size*) yang luas. Dikarenakan masih sangat awam beberapa peserta yang belum memiliki ide produk yang dijual maka dipersilahkan untuk menjadi *reseller* dari produk-produk yang sudah ada. Pada bagian ini juga pemateri memberikan penjelasan proses menjadi *reseller* agar mendapatkan persetujuan dari pihak penyedia produk grosir.

Tahap kedua yaitu membuat tampilan toko dan produk agar dapat menarik perhatian pembeli. Pada tahap ini pemateri memperkenalkan aplikasi Canva sebagai aplikasi gratis yang dapat mempermudah penjual dalam memberikan tampilan produk agar tidak standar dan menjadi lebih menarik.

Tahap ketiga yaitu optimalisasi penjualan dengan proses kata kunci pencarian. Pada proses ini marketplace yang digunakan sebagai media belajar adalah aplikasi Shopee. Menurut pemateri, banyak produk berkualitas dengan harga yang masuk akal tetapi tidak laku terjual hanya karena salah atau kurang tepat dalam memasukkan kata kunci untuk pencarian produknya, meskipun telah menggunakan biaya iklan. Dengan kata kunci yang kurang tepat, atau tidak sesuai dengan kebiasaan masyarakat dalam mencari produk, maka produk tidak akan muncul pada pencarian di halaman pertama atau akan “terkubur” oleh produk serupa dari penjual lainnya.



Gambar 3: Pemaparan materi Pelatihan Pembuatan dan Maksimalisasi Toko online (Shopee)

Tahap keempat yaitu optimalisasi penjualan dengan menggunakan biaya iklan. Pada tahap ini pemateri menjelaskan bahwa sangat sulit menjual produk umum tanpa menggunakan biaya iklan. Dalam materi iklan ini, pemateri juga menjelaskan tentang beberapa jenis iklan yang ada di *marketplace*, tipe, jenis dan fungsi dari tipe iklan masing-masing. Kemudian pemateri mempraktekkan langsung cara melakukan top up biaya iklan dan cara mengaplikasikan iklan pada produk. Metode iklan yang diterapkan di *marketplace* adalah “pay per click”, yaitu ketika ada calon pembeli yang meng-klik produk kita maka anggaran iklan kita akan berkurang sesuai dengan *bid* iklan yang ditetapkan oleh *marketplace* sesuai dengan tipe iklan yang ada. Dan budget iklan yang di tetapkan dapat dibatasi sesuai dengan keinginan kita sendiri dan juga dari kinerja iklan yang sedang berjalan. Dengan toko yang telah dibuat maka peserta dapat langsung menerapkan iklan pada produk yang telah diedit dengan menarik dan dipajang di toko. Setelah diterapkan biaya iklan, peserta kemudian diarahkan untuk mencoba melakukan pencarian pada produk yang telah diberi biaya iklan, dan praktik ini berhasil dengan menemukan produk peserta muncul di halaman pertama.

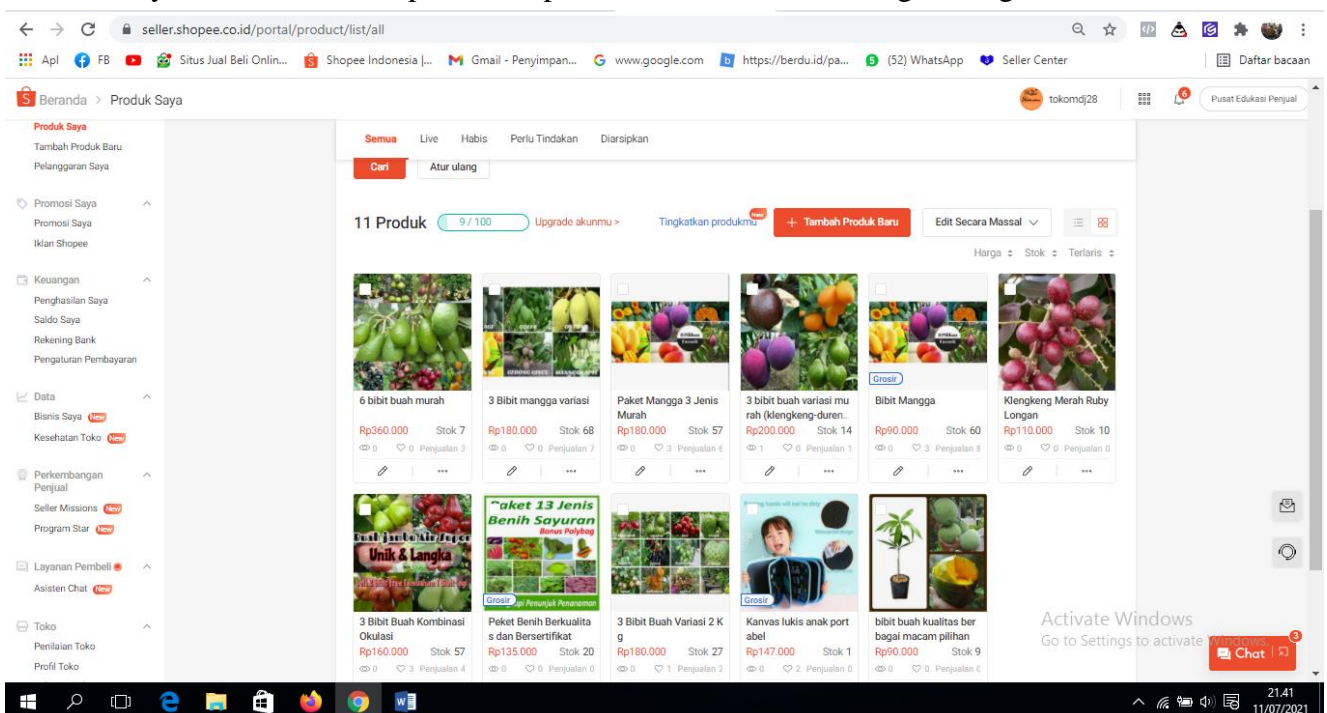
Tahap kelima yaitu penjelasan mengenai strategi penerapan ongkos kirim (ongkir) dan gratis ongkir. Pada proses ini pemateri menyatakan bahwa penerapan dan pemberian label gratis ongkir pada tampilan produk dan proses penjualan juga layak dilakukan khususnya untuk produk-produk yang memiliki berat dibawah 1kg. Penerapan gratis ongkir ini merupakan salah satu strategi penjual untuk meningkatkan rasio penjualan. Mengingat lokasi Kampung Pujokerto belum masuk pada zona agen paket pengiriman, maka pemateri menyarankan agar lokasi toko peserta yang ada di *marketplace* diposisikan dan diset berlokasi kota Metro sebagai kota terdekat dengan Kampung Pujokerto. Dengan demikian ongkos kirim yang ditanggung oleh calon pembeli juga lebih bersaing, dan memungkinkan untuk pemanfaatan bebas ongkir.

HASIL, PEMBAHASAN, DAN DAMPAK

Sebagaimana telah diungkapkan diatas bahwa antusias peserta cukup tinggi mulai dari seminar kewirausahaan hingga pelatihan pembuatan toko online. Pada sesi seminar kewirausahaan dan inovasi bisnis, peserta mulai memahami bahwa banyak produk-produk yang dianggap tidak memiliki nilai jual, seperti batang pohon ketela dan daun sirsak yang mudah ditemukan di sekitar area Pokdakan Srinara kampung Pujokerto, ternyata laku terjual. Dari titik ini maka dapat diketahui bahwa seminar yang diberikan memberikan manfaat berupa terbukanya wawasan peserta dalam menggali potensi produk lokal.

Selanjutnya pada sesi seminar pengelolaan transaksi online berbasis *fintech*, meskipun cukup teknis dan agak rumit, setidaknya peserta dari Pokdakan Srinara dapat lebih memahami bagaimana proses perjalanan transaksi keuangan dari sisi produsen. Karena selama ini yang diketahui oleh peserta hanya proses transaksi pembelian, bukan transaksi penjualan selaku pemilik toko. Peserta juga menjadi lebih memahami bagaimana cara melakukan penarikan saldo (withdrawal) dari toko online untuk kemudian dicairkan ke rekening penjual.

Sesi terakhir yaitu pelatihan pembuatan dan optimaslisasi toko online. Dari hasil pelatihan ini dihasilkan 6 toko online yang dibuat oleh peserta dari Pokdakan Srinara. Meskipun masih berupa contoh toko, dan belum banyak produk yang dijual, setidaknya dengan dibentuknya toko online ini peserta dapat termotivasi untuk mengembangkan toko online



masing-masing. Dikarenakan waktu pelatihan pembuatan toko online yang cukup singkat, maka untuk memperdalam pengetahuan dalam pengelolaan toko online, pengabdian memberikan layanan pendampingan pengelolaan toko online yang terbuka bagi anggota Pokdakan Srinara dan juga mahasiswa UM Metro.

Gambar 4: Tampilan salah satu Toko online peserta pelatihan yang menjual produk bibit buah dan sayuran

Pada momen pengabdian ini Prodi D3 Keuangan dan Perbankan FEB UM Metro juga sekaligus menjalin kerjasama (MoU) dengan Pokdakan Srinara. Tujuan dari MoU ini adalah agar Pokdakan dapat menjadi target pengabdian bagi dosen FEB UM Metro di masa mendatang, sehingga dengan adanya pengabdian-pengabdian tersebut akan memberikan manfaat bagi kedua belah pihak. Khusus bagi Pokdakan Srinara diharapkan dengan adanya pengabdian dari pihak UM Metro akan meningkatkan kesejahteraan anggota kelompok.



Gambar 5: MoU antara Prodi D3 Perbankan Keuangan dan Pokdakan Srinara

KESIMPULAN

Berdasarkan pemaparan sebelumnya diketahui bahwa melalui program pengabdian kepada masyarakat (PKM) yang dilakukan oleh dosen Prodi D3 Perbankan dan Keuangan FEB UM, terjadi peningkatan kualitas hidup bagi masyarakat Kampung Pujokerto khususnya bagi anggota Pokdakan Srinara berupa peningkatan pengetahuan mengenai pengelolaan toko online, sehingga diharapkan ke depan akan terjadi peningkatan kesejahteraan di sektor perekonomian warga. Secara garis besar, beberapa peningkatan kualitas hidup anggota Pokdakan Srinara dapat dilihat pada table berikut ini

Table 1. Perbandingan kondisi masyarakat sebelum dan sesudah PKM D3 Perbankan Keuangan FEB UM Metro

No	Kondisi sebelum	Kondisi sesudah
1	Anggota Pokdakan Srinara belum menyadari potensi produk kewirausahaan selain produk perikanan	Anggota Pokdakan Srinara menyadari banyaknya potensi produk yang dapat diperjualbelikan secara online
2	Anggota Pokdakan Srinara belum mengetahui proses transaksi keuangan dari sisi penjual (toko online)	Anggota Pokdakan Srinara mampu memahami dan mengetahui proses transaksi keuangan dari sisi penjual (toko online)
3	Anggota Pokdakan Srinara belum memiliki, mengelola, dan mengoptimalkan toko online	Beberapa anggota Pokdakan Srinara memiliki mengelola, dan mengoptimalkan toko online
4	Pokdakan Srinara belum pernah menjalin MoU dengan pihak manapun	Pokdakan Srinara mulai menjalin MoU dengan pihak D3 Perbankan dan Keuangan FEB UM Metro

Sebagai luaran pada pengabdian ini selain berupa produk berupa toko online yang dibuat oleh peserta, tim pengabdian juga mempublikasikan hasil pengabdian di pemberitaan media masa dan jurnal yang kami tulis ini. Publikasi pemberitaan di media masa dapat diakses melalui <https://lampung.tribunnews.com/2021/04/19/dosen-feb-um-metro-gelar-pelatihan-online-di-kampung-pujokerto>



Gambar 6. Tim Pengabdian UM Metro dan Pokdakan Srinara

Ucapan Terima kasih

- Prodi D3 Perbankan dan Keuangan FEB UM Metro yang telah memberikan bantuan pendanaan sehingga kegiatan PKM ini dapat berjalan dengan lancar tanpa kendala yang berarti.
- Anggota Pokdakan Srinara yang telah menyediakan waktunya untuk menjalin kerjasama dalam program PKM ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Bahtiar, R. A., & Saragih, J. P. (2020). Dampak Covid-19 terhadap perlambatan ekonomi sektor umkm. *Jurnal Bidang Ekonomi Dan Kebijakan Publik*, 7(6), 19-24.
- Chaerani, D., Talytha, M. N., Perdana, T., Rusyaman, E., & Gusriani, N. (2020). Pemetaan Usaha Mikro Kecil Menengah (UMKM) Pada Masa Pandemi Covid-19 Menggunakan Analisis Media Sosial Dalam Upaya Peningkatan Pendapatan. *Dharmakarya*, 9(4), 275-282.
- Hahury, H. D., & Soselisa, F. (2021). Strategi Penghidupan Rumah Tangga Pedesaan dalam Menghadapi Dampak Pandemi Covid-19. *Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat*, 6(2), 343-350.
- Jufra, A. A. (2020). Studi Pemulihan Dan Pengembangan Ekonomi Kreatif Sub-Sektor Kuliner Pasca Pandemi (Covid-19) Dalam Menunjang Pertumbuhan Ekonomi Di Provinsi Sulawesi Tenggara. *Mega Aktiva: Jurnal Ekonomi dan Manajemen*, 9(2), 116-131.
- Livana, P. H., Suwoso, R. H., Febrianto, T., Kushindarto, D., & Aziz, F. (2020). Dampak pandemi COVID-19 bagi perekonomian masyarakat desa. *Indonesian Journal of Nursing and Health Sciences*, 1(1), 37-48.
- Nalini, S. N. L. (2021). Dampak Dampak covid-19 terhadap Usaha Mikro, Kecil dan Menengah. *Jesya (Jurnal Ekonomi dan Ekonomi Syariah)*, 4(1), 662-669.
- Prakoso, F. A. (2020). Dampak coronavirus disease (covid-19) terhadap industri food & beverages. *Jurnal Manajemen Bisnis (JMB)*, 1-6.
- Rosid, A., Yateno, Y., & Nusantoro, J. (2021). Menumbuhkan Jiwa Kewirausahaan Pemuda Melalui Program KKN PPM di Kampung Pujokerto Kecamatan Trimurjo. *SINAR SANG SURYA: Jurnal Pusat Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(1), 10-19.

Sarmigi, E. (2020). Analisis Pengaruh Covid-19 Terhadap Perkembangan UMKM di Kabupaten Kerinci. *Al Dzahab Islamic Economy Journal*, 1(1), 1-17.

Sugiri, D. (2020). Menyelamatkan usaha mikro, kecil dan menengah dari dampak pandemi Covid-19. *Fokus Bisnis: Media Pengkajian Manajemen dan Akuntansi*, 19(1), 76-86.

Susilowati, I. H. (2021). Bauran Pemasaran UMKM Sektor Kuliner Kota Bogor Di Masa Pandemi Covid 19. *Jurnal Pemasaran Kompetitif*, 4(3), 282-291.

<https://www.cnnindonesia.com/ekonomi/20200720114203-92-526610/pekerja-dirumahkan-dan-kena-phk-akibat-corona-capai-305-juta>

<https://lampung.tribunnews.com/2021/04/19/dosen-feb-um-metro-gelar-pelatihan-online-di-kampung-pujokerto>