

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT INTERNAL
INSTITUT TEKNOLOGI, SAINS, DAN KESEHATANRS DR. SOEPRAOEN
KESDAM V/BRW MALANG**



**PELATIHAN *DIGITAL MARKETING*
PADA UMKM JASA BOGA DI KOTA MALANG
UNTUK MENINGKATKAN OMSET DI MASA PANDEMI COVID-19**

PENGUSUL

Ahsanun Naseh Khudori, S.Kom., M.Kom. (NIDN. 0729078807)

Dilaksanakan Berdasarkan Surat Perintah Direktur Poltekkes RS. dr. Soepraoen
Nomor: Sgas/ 682/ II / 2021 tertanggal 26 Februari 2021

**INSTITUT TEKNOLOGI, SAINS, DAN KESEHATANRS DR. SOEPRAOEN
KESDAM V/BRW MALANG
2020/2021**

**HALAMAN PENGESAHAN LAPORAN AKHIR KEGIATAN
PROGRAM PENGABDIAN MASYARAKAT INTERNAL
POLTEKKES RS dr. SOEPRAOEN MALANG**

- Judul** : Pelatihan *Digital marketing* pada UMKM Jasa Boga di Kota Malang untuk Meningkatkan Omset di Masa Pandemi Covid 19
- 1. Mitra Program** : UMKM Jasa Boga CV. Queen Abadi Tidar Kota Malang
- 2. KetuaTim Pengusul**
- a. Nama Lengkap : Ahsanun Nash Khudori, S.Kom., M.Kom
 - b. NIDN/NIDK : 0729078807
 - c. Jabatan/Golongan : -
 - d. Jurusan : Informatika
 - e. Perguruan Tinggi : Politeknik Kesehatan RS dr.Soepraoen
 - f. Bidang keahlian : Rekayasa Perangkat Lunak
 - g. Alamat kantor/Telp/Faks/e-mail : Jl. S.Supriadi No.22 Sukun Malang 0341-335750
 - h. Alamat Rumah/Telp/Faks/e-mail : Perum Joyoagung Greenland No B4 Tlogomas, Lowokwaru, Malang/ 081234311135/ ahsannnasehk@gmail.com
- 3. Anggota Tim Pengusul**
- a. Jumlah Anggota : 2 orang
 - b. Nama Anggota : 1. M Syaumi Haris, S.Kom., M.Kom
2. Wahyu Teja Kusuma, S.Kom., M.Kom
 - c. Jumlah Mahasiswa : 3 mahasiswa
- 4. Lokasi kegiatan Mitra**
- a. Wilayah Mitra : Tidar
 - b. Kabupaten/Kota : Malang
 - c. Propinsi : Jawa Timur
 - d. Jarak PT ke lokasi mitra (km) : 20 km
- 5. Luaran yang Dihasilkan** : Modul *Digital marketing* bagi UMKM Jasa Boga
- 6. Jangka Waktu Pelaksanaan** : 3 bulan
- 7. Kategori Kegiatan** : ~~Mandiri~~/Kelompok
- 8. Biaya Total** : Rp. 2.200.000,-

Mengetahui,
Ketua Program Studi Informatika

Wahyu Teja Kusuma, S.Kom., M.Kom.
NIDN. 0717059203

Malang, 30 Agustus 2021
Ketua Pengabdian

Ahsanun Nash Khudori, S.Kom., M.Kom
NIDN. 0729078807

Menyetujui,
Kepala BPPM

Ach Aminah, S.Kep
NIDK. 8827501019

IDENTITAS DAN URAIAN UMUM

1. Judul Pengabdian kepada Masyarakat:
Pelatihan *Digital marketing* pada UMKM Jasa Boga di Kota Malang Untuk Meningkatkan Omset di Masa Pandemi Covid 19

2. Tim Pelaksana:

No	Nama	Jabatan	Bidang Keahlian	Instansi Asal	Alokasi Waktu (jam/minggu)
1	Ahsanun Naseh Khudori	Ketua	Informatika	ITSK	10
2	M Syauqi Haris	Anggota	Informatika	ITSK	10
3	Wahyu Teja Kusuma	Anggota	Informatika	ITSK	10

3. Objek (khalayak sasaran) Pengabdian kepada Masyarakat:
UMKM Jasa Boga – CV. Queen Abadi – Tidar, Malang

4. Masa Pelaksanaan

Mulai : bulan: Maret tahun: 2021

Berakhir : bulan: Mei tahun: 2021

5. Usulan Biaya Poltekkes RS dr. Soepraoen: Rp 2.200.000,00

6. Lokasi Pengabdian kepada Masyarakat: UMKM Jasa Boga – CV. Queen Abadi – Perumahan Tidar - Kota Malang

7. Mitra yang terlibat:

CV. Queen Abadi atau yang familiar dikenal dengan Queen Catering Malang merupakan UMKM Jasa Boga melayani pesanan nasi kotak, tumpeng, tumpeng mini, snack box, hampers/hantaran dll. UMKM ini berlokasi di Jalan Gamalama II No 1 Blok EE-22 Perumahan Tidar Kota Malang. Queen Catering juga menyediakan berbagai macam keperluan pengadaan jasa boga untuk acara seperti: rapat, seminar, pengajian, tasyakuran, selamatan, arisan, training, lunch, catering kantor atau *event* lainnya.

8. Permasalahan yang ditemukan dan solusi yang ditawarkan:

Permasalahan:

Pemasaran menjadi ujung tombak keberlangsungan suatu usaha. Selain distribusi barang yang sangat terbatas, cara pemasaran online pun juga masih menjadi tantangan UMKM saat ini. Kurangnya pengetahuan sampai dengan adaptasi terhadap internet dan perkembangan teknologi yang dialami pelaku UMKM yang mayoritas didominasi oleh Generasi X ini, menjadi tantangan dan masalah yang harus dibantu oleh semua pihak baik akademisi maupun praktisi. CV. Queen Abadi pada dasarnya sudah menerapkan metode pemasaran, namun masih sangat konvensional yaitu hanya menggunakan fitur aplikasi whatsapp melalui smartphone. Namun, saat menghadapi pandemic covid-19 dengan adanya penurunan omset hamper 70%, membuat UMKM harus cepat menyesuaikan diri dengan tantangan dan kondisi yang ada sekarang.

Solusi:

Digital marketing merupakan suatu solusi bagi UMKM khususnya UMKM Jasa Boga CV. Queen Abadi untuk menjawab tantangan yang ada di masa pandemi Covid 19 saat ini. Pelatihan *digital marketing* sangat diperlukan bagi pihak manajemen untuk membuka wawasan pihak manajemen sehingga dapat membantu pihak manajemen untuk menentukan strategi pemasaran dan promosi yang tepat untuk peningkatan omset dan keberlangsungan Usaha.

9. Kontribusi mendasar pada khalayak sasaran:

Kegiatan ini akan meningkatkan SDM dari lembaga mitra kegiatan dalam hal pemasaran online (*digital marketing*) dan membantu manajemen lembaga mitra dalam pengambilan keputusan terkait strategi pemasaran dan promosi sehingga dapat meningkatkan omset mitra.

10. Rencana luaran berupa jasa, sistem, produk/barang, paten, atau luaran lainnya yang ditargetkan:

Kegiatan ini akan menghasilkan modul *digital marketing* bagi UMKM Jasa Boga di Kota Malang

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
LEMBAR PENGESAHAN	ii
IDENTITAS DAN URAIAN UMUM.....	iii
DAFTAR ISI	v
RINGKASAN	vi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
1.1 Analisis Situasi.....	1
1.2 Permasalahan Mitra.....	3
BAB 2 SOLUSI DAN TARGET LUARAN	4
2.1 Solusi yang Ditawarkan	4
2.2 Target Luaran	4
BAB 3 METODE PELAKSANAAN	5
BAB 4 KELAYAKAN PENGUSUL.....	8
BAB 5 HASIL DAN LUARAN YANG DICAPAI	35
5.1 Pelaksanaan Kegiatan	35
5.2 Pembahasan	36
5.3 Luaran yang dicapai	38
BAB 6 BIAYA PEKERJAAN DAN JADUAL KEGIATAN	9
6.1 Biaya Pekerjaan.....	9
6.2 Jadwal Kegiatan	9
BAB 7 SIMPULAN DAN SARAN	39
7.1 Simpulan	39
7.2 Saran	39
LAMPIRAN-LAMPIRAN	

RINGKASAN

UMKM termasuk salah satu sektor yang paling terdampak dengan adanya covid-19. Banyak UMKM yang tidak menentu keberlangsungan usahanya karena adanya kebijakan pemerintah berkaitan dengan pencegahan penyebaran covid-19. Salah satu UMKM yang bergerak dalam bidang Jasa Boga yaitu CV. Queen Abadi. CV. Queen Abadi berdiri sejak tahun 2010. Di masa pandemi seperti sekarang ini, banyak UMKM yang mengalami penurunan pendapatan secara drastis. Bahkan banyak yang mengalami kebangkrutan sehingga terpaksa gulung tikar. Hal itu pula yang dialami oleh CV. Queen Abadi. CV. Queen Abadi masuk dalam kategori usaha mikro dengan omset tahunan tahunan kurang dari Rp300.000.000. Dalam kurun waktu 2 tahun terakhir, omset CV. Queen Abadi mengalami penurunan secara drastis pada kuartal pertama ditahun 2020. Sebelum pandemic covid-19, omset bulanan mencapai Rp5.000.000. Namun setelah adanya pandemic covid-19, omset mengalami penurunan hingga 70%. Menurut data dari Dinas Koperasi dan UMKM kota Malang, dari 70.000 UMKM yang ada saat ini, baru 30% yang sudah go online. Ini menjadi peluang bagi anak muda untuk dapat membantu UMKM untuk go online. Permasalahan utama yang dialami UMKM CV. Queen Abadi saat ini adalah kurangnya pengetahuan terkait pemasaran online (*digital marketing*). Berdasarkan latar belakang dan permasalahan yang telah dijabarkan sebelumnya, maka kami sebagai tim pengusul ingin memberikan solusi berupa pelatihan *digital marketing* bagi pihak manajemen CV. Queen Abadi. Kegiatan ini akan meningkatkan SDM dari lembaga mitra kegiatan dalam hal pemasaran online guna meningkatkan omset mitra dan keberlangsungan usahanya. Kegiatan ini akan menghasilkan modul *digital marketing* bagi UMKM jasa Boga di Kota Malang khususnya bagi CV. Queen Abadi.