

**LAPORAN AKHIR**  
**PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT YANG DIAJUKAN KEPADA**  
**LEMBAGA PENELITIAN DAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**  
**UNIVERSITAS TARUMANAGARA JAKARTA (LPPM UNTAR)**

**PENDAMPINGAN PSIKOLOGIS UKM JAMBI**  
**KELOMPOK 11**



**KELOMPOK 11**  
**AGOES DARIYO, M.SI, PSI (0306076803/10798001)**  
**ALDY KURNIA CHRISTIAN (705180052)**

**UNIVERSITAS TARUMANAGARA**  
**JAKARTA**  
**2021**

## HALAMAN PENGESAHAN

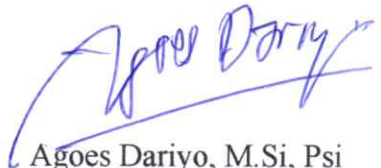
1. JUDUL PKM: PENDAMPINGAN PSIKOLOGIS UKM JAMBI
2. Nama Mitra : MITRA KELOMPOK 11 ( Bakso Barokah, Elektronik, Bubur, Ayam Geprek)
3. Ketua Tim :
  - a. Nama : Agoes Dariyo, M.Si, Psi
  - b. NIK/NIDN : 10798001/0306076803
  - c. Jabatan/Gol : Lektor
  - d. Fakultas : Psikologi
  - e. Bidang Keahlian: Psikologi Pendidikan
  - f. Alamat Kantor : Fakultas Psikologi Untar Letjend S. Parman No. 1  
Jakarta Barat
  - g. No. Hp : 0895374602406
4. **Jumlah Anggota Tim PKM**
  - a. Jumlah anggota (dosen) : -
  - b. Nama Anggota / Keahlian: -
  - c. Jumlah mahasiswa : 1 orang
  - d. Nama dan NIM Mhs : Aldy Kurnia Christian (705180052)
5. **Lokasi Kegiatan Mitra**
  - a. Wilayah Mitra : Jambi
  - b. Kabupaten/Kota : Jambi
  - c. Propinsi : Jambi
6. Metode Pelaksanaan : Daring
7. Luaran dihasilkan : Poster
8. Pendanaan disetujui : Rp. 3000 000,- (Tiga Juta Rupiah).

Jakarta, 26 Juli 2021

Menyetujui  
Ketua LPPM

Jap Tji Beng, Ph.D  
NIK : 10381047

Ketua Pelaksana

  
Agoes Dariyo, M.Si, Psi  
NIK : 10798001

## DAFTAR ISI

Halaman judul	i
Pengesahan	ii
Daftar Isi	1
BAB 1    PENDAHULUAN	2
BAB II    PELAKSANAAN	3
BAB III    SIMPULAN DAN SARAN	7

# **BAB 1**

## **PENDAHULUAN**

### **1. Latar-belakang**

Sebelum masa pandemic covid 19, Unit Usaha kecil menengah (UKM) Jambi mengalami masa yang menggembirakan, karena semua UKM mampu menyumbangkan peningkatan kesejahteraan bagi masyarakat pelaku UKM, karena masyarakat local maupun wisatawan asing yang berdatangan ke propinsi Jambi, melakukan pembelian barang-barang, jasa atau produk yang dijual oleh UKM-UKM di wilayah Jambi. Namun, hal tersebut tidak bertahan, Ketika mereka menghadapi perubahan terkait dengan kondisi pandemic covid 19. Penjualan produk, barang atau jasa merosot tajam. Menurut para usahawan kecil menengah seperti A. Nawawi mengatakan bahwa penjualan barang atau produk menurun drastis sebesar 70 %, sehingga omset nya atau penghasilannya pun menurun secara tajam. Akibatnya, mereka bingung, tidak tahu dan stress menghadapi hal tersebut.

### **2. Permasalahan dan Solusi**

Selain itu, mereka memiliki persoalan bagaimana mengembangkan ketrampilan berkomunikasi dalam menyampaikan ide-ide usahanya kepada konsumen, agar konsumen tertarik dan dapat membeli barang, jasa atau produk yang dijual oleh usahawan UKM Jambi. Menurut hasil survey awal yang dilakukan oleh Rita Markus Idulfitri ditemukan bahwa anggota kelompok UKM ini (seperti Ebit Supardi, A. Nawawi, Gusrendra, Marlina) memiliki skor ketrampilan sosial yang tergolong baik. Karena itu, perlulah solusi untuk membantu mereka mampu menghadapi situasi pandemic ini dengan baik.

Solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan tersebut adalah membantu meningkatkan ketrampilan berkomunikasi dalam konteks usaha yang sedang mereka jalani, Ketika mereka menghadapi konsumen, atau pelanggan agar tertarik dan membeli barang, jasa atau produk yang dijualnya.

## **BAB II**

### **PELAKSANAAN**

#### **1. Deskripsi Kegiatan**

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat terhadap kelompok UKM Jambi dilaksanakan secara daring (online) pada hari Jumat, 23 Juli 2021 pukul 19.00 – 21.00 WIB. Jumlah peserta UKM Jambi yang diundang sebanyak 6 orang, namun yang hadir sebanyak 4 orang (Ebit Supardi, Gusrendra, Marlina dan A. Nawawi). Ebit Supardi adalah seorang pelaku UKM yang bergerak dibidang usaha penjualan bakso dan mie; Gusrendra menjadi pelaku usaha penjualan dan perbaikan alat-alat elektronik, A. Nawawi sebagai pelaku usaha ayam geprek, sedangkan Marlina pelaku usaha bubur ayam.

Adapun rundown kegiatan PKM yaitu

19.00 – 19.20: Perkenalan pemateri dengan peserta

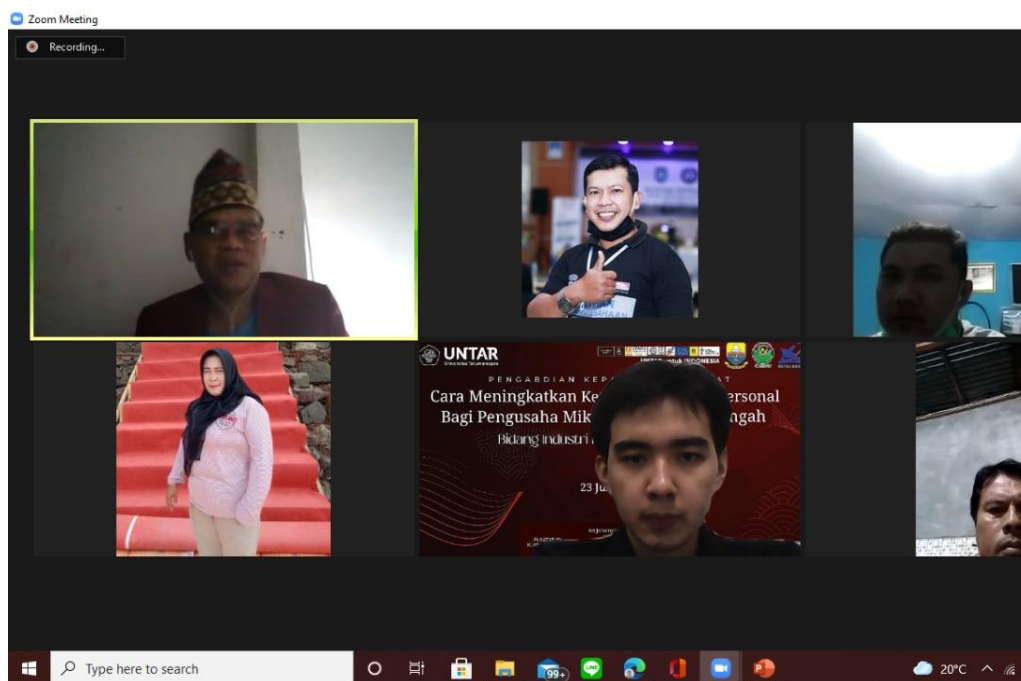
19.20 – 20.00: Penyampaian materi

20.00 – 20.45: Tanya – jawab

20.45 – 20.45: Penutup dan Simpulan

#### **2. Metode Pelaksanaan**

Secara umum metode pelaksanaan kegiatan PKM Jambi dengan menggunakan pendekatan interaktif secara dinamis antara pemateri dengan peserta UKM. Adapun teknis pelaksanaan dengan webinar dan memanfaatkan zoom.



Gambar 1. Para peserta PKM Jambi, 23 Juli 2021 (Agoes Dariyo, Ebiet Supardi, Gusrendra, Marlina, Aldy Christian, A. Nawawi ).

### 3. Hasil dan Pembahasan

Menurut Ebit Supardi seorang pelaku ukm bakso dan mie bahwa pandemic covid 19 memiliki pengaruh yang signifikan terhadap penjualan omset sebesar 70 %. Situasi ini memang menyulitkan karena rendahnya omset akan mengganggu biaya operasional yang harus dikeluarkan untuk keberlangsungan usaha. Apalagi dengan penerapan PPKM Darurat oleh pemerintah pusat maupun pemerintah daerah, menyebabkan penjualan produk makin menurun, karena mobilitas masyarakat sangat dibatasi. Masyarakat hanya dihimbau untuk tetap bekerja atau tetap berada di rumah saja. Secara umum apa yang disampaikan oleh Ebit Supardi juga dirasakan oleh peserta lainnya, yaitu A. Nawawi, Gusrendra dan Marlina. Mereka mengakui bahwa mereka merasa bingung, tidak tahu dan tak berdaya menghadapi situasi pandemic covid 19 ini yang belum berakhir.

## BAKSO BAROKAH – Pak Ebit Supa



Gambar. 2. Produk Bakso Barokah ( UKM Ebit Supardi)

Namun demikian, Ebit Supardi berusaha keras untuk tetap mempertahankan omset yang pernah diraihinya dalam penjualan produk makanannya kepada masyarakat. Caranya Ebit berusaha meningkatkan pengetahuan, ketrampilan maupun kompetensi penjualan dengan meminta bantuan para ahli seperti dosen-dosen yang memberikan PKM di Jambi; serta meminta saran dari dinas perdagangan / industri Pemerintah daerah Jambi. Hasilnya yaitu Ebit mendapatkan bantuan untuk pengembangan teknologi informasi (IT), sehingga teknik penjualan dapat dilakukan secara daring (online). Hal ini memiliki dampak yang luar biasa, sehingga Ebit mampu mempertahankan penjualan produknya dengan baik. Bahkan Ebit mampu membayar gaji 8 karyawan yang bekerja pada dirinya.

Menurut Ebit bahwa kuncinya ialah pelaku usaha mau belajar meningkatkan pengetahuan, ketrampilan dan kompetensi untuk mempertahankan dan mengembangkan usahanya dengan sebaik-baiknya. Selanjutnya, seorang pelaku usaha berani berubah untuk menghadapi perubahan situasi dan kondisi pandemic covid 19 ini. Dalam hal ini, seorang pelaku usaha perlu belajar

mengembangkan sikap, tindakan maupun pemikiran kreatif, inovatif yang dapat membangun brand image produk yang dijualnya.

Apa yang dirasakan, dilakukan dan dikerjakan oleh Ebit, tidak dirasakan oleh pelaku usaha yang lain yaitu A. Nawawi, Gusrendra dan Marlina. Mereka masih merasakan dampak pandemic covid 19 ini. Omset penjualan produk mereka masih menurun. Namun demikian, mereka memiliki pemahaman bahwa mereka harus tetap bertahan untuk menghadapi situasi pandemic covid ini. Mereka bukan saja mengembangkan ketrampilan berkomunikasi dalam penjualan barang. Jasa atau produk kepada pembeli (konsumen), namun mereka juga perlu mengembangkan resiliensi (ketangguhan) dalam menjalankan usahanya. Mereka perlu memiliki sikap menerima kondisi pandemic covid ini, serta mampu mempertahankan usahanya dengan sekuat tenaga. Dalam hal ini, mereka menjalankan ibadah agamanya untuk memperoleh kekuatan spiritual dari sang Ilahi, sehingga mereka mampu menjalankannya sampai pandemic covid 19 berakhir secara tuntas. Mereka tetap optimis bahwa jika pandemic covid 19 berakhir, maka ekonomi meningkat lagi, mereka pun akan mencapai omset penjualan seperti sedia kala.



## **BAB III**

### **SIMPULAN DAN SARAN**

#### **1. Simpulan**

Secara umum bahwa kebutuhan pelaku usaha UKM Jambi dalam situasi pandemic covid 19 ini adalah peningkatan pengetahuan, ketrampilan dan kompetensi yang mendorong mereka bertindak inovatif dan kreatif, sehingga mereka dapat mengembangkan usahanya. Mereka sudah terbiasa dalam berkomunikasi dengan para konsumen dalam menawarkan produk, barang atau jasa yang dijualnya. Selain itu, mereka perlu dimotivasi, didorong atau dibuka wawasannya untuk berani berubah menghadapi perubahan situasi yang tidak menentu. Mereka perlu berpikir bahwa situasi pandemic covid 19 adalah sebuah tantangan yang mendorong mereka untuk bertahan dan mengubah cara penjualan produk (barang atau jasa) secara kreatif dan inovatif.

#### **2. Saran**

Kegiatan PKM Jambi ini memang bagus dilaksanakan untuk membuka wawasan dan pengetahuan baru agar para pelaku usaha berani menghadapi situasi pandemic covid 19 ini. Mereka bukan memiliki masalah ketrampilan berkomunikasi dalam menjual produknya, tetapi lebih dirasakan akan kebutuhan untuk pengembangan kreativitas dan inovasi dalam berbisnis. Mereka perlu mengembangkan pola pikir baru bahwa situasi pandemic covid 19 sebagai sebuah tantangan bagi para pelaku usaha untuk mengembangkan kreativitas dan inovasi dalam memproduksi produknya maupun menjual produknya. Dalam hal ini, sikap kreatifitas dan inovasi terkait pemanfaatan teknologi informasi yaitu menjual produknya secara on-line. Selain itu, pelatihan psikologis yang mereka butuhkan adalah pelatihan pengembangan resiliensi dalam menghadapi masa pandemic covid 19 ini, sehingga mereka dapat bertahan dan terus bertahan dalam menjalankan usahanya, sampai pandemic covid 19 ini berakhir.