

SURVEY PASAR DENGAN GOOGLE-FORM UNTUK MENGANALISIS STP TERHADAP USAHA JELLY HERBAL DI CILACAP

Lia Ernawati⁽¹⁾, Herlin Natasya Sefiani⁽²⁾

^{1,2} Program Studi Kewirausahaan, Universitas Al-Irsyad Cilacap

Email: liaernawati335@gmail.com¹⁾

Asal Negara: Indonesia

ABSTRAK

Untuk menghasilkan pendapatn UMK dalam kondisi pandemic covid-19 dan dengan mayoritas pendidikan masyarakat di Indonesia yang masih tergolong di bawah rata-rata / rendah untuk menstabilkan perekonomian kembali membaik cukuplah berat terutama pada masyarakat di pedesaan contohnya adalah kota Cilacap, Jawa Tengah. Virus yang mematikan seperti virus SARS- COVID 19 dan membuat masyarakat resah dengan adanya virus ini sebagian masyarakat khawatir dan menjadi panic-buying sehingga berbondong-bondong untuk membeli alat kesehatan vitamin dan suplemen seperti masker dan suplemen dari berbagai jenis seperti tablet hisap, tablet hingga jelly herbal untuk memperkuat daya tahan tubuh. Usaha start-up yang digunakan untuk membuat bisnis baru di tengah pandemic covid-19 ini memerlukan beberapa riset pasar dan analisis bisnis menggunakan analisa SWOT dan STP. Jelly Herbal menghasilkan riset pasar menunjukkan bahwa responden yang berusia 15 tahun hingga 41 tahun merespon peminatan yang positif terhadap produk jelly herbal, sehingga dari data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa produk jelly herbal layak untuk dipasarkan.

Kata kunci: Covid-19; UMK; tablet hisap; jelly, suplemen;

ABSTRACT

To generate MSE income in the conditions of the covid-19 pandemic and with the majority of people's education in Indonesia still classified as below average / low to stabilize the economy, getting back to good is quite complex, especially in the city of Cilacap, Central Java. Deadly viruses such as the SARS- COVID 19 virus and making people uneasy with this virus. Some people are worried and panic-buying. They flock to buy medical devices, vitamins, and supplements, such as masks and accessories of various types, such as reckoning tablets, tablets to herbal jelly. To strengthen the immune system. Start-up businesses used to create new companies amid the Covid-19 pandemic require market research and business analysis using SWOT and STP analysis. Herbal Jelly produced market research showing that respondents aged 15 years to 41 years responded with a positive interest in herbal jelly products, so from these data, it can be concluded that herbal jelly products are feasible to market.

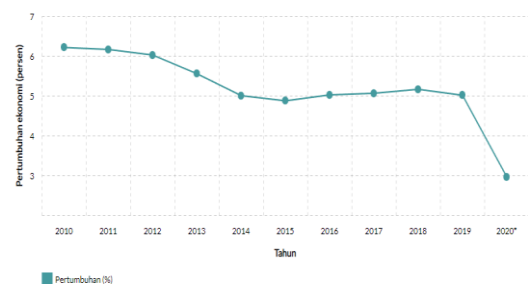
Keywords: Covid-19; UMK; reckoning tablets; jelly; supplements

1. PENDAHULUAN

Sejak kemunculan variasi virus baru bernama covid-19 di Wuhan tahun 2019 akhir, virus ini banyak sekali menyita perhatian publik. Telah dijelaskan World Health Organization (WHO) bahwa virus tersebut adalah virus yang mengispeksi Sistem pernafasan. Sejak kemunculan pertama covid19 di Indonesia pada awal tahun 2020, pemerintah Indonesia langsung melakukan tindakan Pembatasan Sosial Berskala Besar (Akibat dari dampak covid-19 sejak pertama kali melanda Indonesia awal tahun 2020 hingga saat ini (tahun 2022). Dengan adanya aturan tersebut malah mengakibatkan dampak yang cukup besar terhadap ekonomi Negara dan ekonomi masyarakat Indonesia. dampak yang sangat besar tersebut mempengaruhi segala aspek sosial dan ekonomi masyarakat Indonesia salah satunya kota Cilacap yang berada di Jwa Tengah.

Dari sebuah data pertumbuhan perekonomian Indonesia yang berasal dari Badan Pusat Statistik

(BPS) sebelum dan sesudah adanya pandemic covid-19. Terdampak covid-19, tingkat pertumbuhan ekonomi Indonesia relative stabil, namun karena adanya dampak pandemic COvid19 di awal tahun 2020, tingkat pertumbuhan ekonomi masyarakat Indonesia mengalami penurunan yang sangat signifikan, hal tersebut ditunjukkan pada gambar:



Gambar 1. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2010-2020 (Sumber gambar: BPS Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2010-2020)

doi: <https://doi.org/10.56190/jdw.v2i1.16>, p-issn/e-issn: 2798-8201/2809-5944

SURVEY PASAR DENGAN GOOGLE-FORM UNTUK MENGANALISIS STP TERHADAP USAHA JELLY HERBAL DI CILACAP

Dilihat dengan data UMK provinsi Jawa Tengah yang berasal dari sumber data portalpuwokerto diperoleh hasil bahwa tingkat untuk biaya hidup setiap kabupaten terus meningkat. Hal tersebut sangat perlu diperhatikan karena untuk menghasilkan pendapatn UMK dalam kondisi pandemic covid-19 dan dengan mayoritas pendidikan masyarakat Indonesia yang masih tergolong rendah untuk menstabilkan perekonomian kembali membaik cukuplah berat terutama pada kota Cilacap, Jawa Tengah meskipun, Kota Cilacap adalah salah satu kota Industri di Indonesia sejak di resmikannya kilang minyak Pertamina di tahun 1976, dan merupakan daerah peisir pantai dengan rata-rata ketinggian 6 meter di atas laut. (Sumber: Wikipedia) namun tingkat pendidikan masyarakat cilacap juga masih tergolong rendah, sehingga untuk bertahan hidup dengan UMK diatas nominal 2juta di tahun 2021 dan 2022 akan sangat memberatkan.

Virus yang mematikan seperti virus SARS-COVID 19 dan membuat masyarakat resah dengan adanya virus yang mematikan ini .sebagian masyarakat khawatir dan menjadi panic-buying saat terjadinya serangan virus SARS-COVID 19 dan berbondong bondong unuk membeli alat kesehatan vitamin dan suplemen seperti masker dan suplemen dari berbagai jenis seperti tablet hisap, tablet hingga jelly herbal untuk memperkuat daya tahan tubuh.

Bedasarkan penelitian dari wulandari,ega fitri (2020) produk kunyit, pepayadan asem jawa telah di uji organoleptik, ketahanan dan produk ini mempunyai fungsi anti oksidan dan meningkatkan imunitas tubuh.

2. METODE PENELITIAN

Sesuai dengan tujuan penelitian dalam melakukan penelitian ini adalah untuk mengoptimalkan penggunaan Google Form terhadap pembelajaran kewirausahaan. Jenis penelitian yang digunakan yakni penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif merupakan suatu pendekatan dalam melakukan penelitian yang berorientasi pada fenomena atau gejala yang bersifat alami (Nurani, dkk, 2020). Subjek penelitian ini adalah Calon customer yang bertempat tinggal di kota Cilacap., Jawa Tengah. Dilakukan dalam 4 tahap yakni; 1) Penyebaran tes kuis pemecahan masalah dan kuesioner dalam bentuk Google Form, 2) Melakukan penilaian terhadap hasil jawaban. 3) Menguji validitas dengan teknik korelasi product moment dan reliabilitas dengan metode Chronbach's Alpha, 4) interpretasi hasil perhitungan menggunakan 1 digit angka.

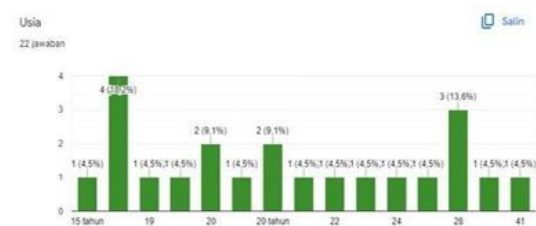
3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Hasil

Hasil dari riset pasar di atas menunjukkan bahwa kami telah mengambil Sampel di area kota Cilacap sejumlah 22 responden. Hasil di atas menunjukkan bahwa dari mayoritas responden yang

berusia lebih dari 15 tahun hingga 41 tahun menunjukkan respon peminatan yang positif terhadap produk jelly herbal ini, sehingga dari data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa produk jelli herbal ini layak untuk dipasarkan.

Bedasarkan latar belakang yang telah riset ini ingin memadukan dan menginovasi jenis dan komoditas spesifikasi produk suplemen herbal yang aman dikonsumsi dan dikemas dengan cantik sehingga kami memilih alternatif produk jamu menjadi sebuah produk jelli herbal yang memiliki perpaduan antara kunyit asam daun papaya yang dapat di konsumsi baik dari anak hingga orang tua tanpa adanya efek samping. Kami memilih mengikuti PMK-K karena kami ingin mengkomersialkan hasil dari ide kelompok kami menjadi sebuah bisnis yang cukup menjanjikan dan menciptakan lapangan kerja bagi masyarakat setempat. Karakter pasar yang ditargetkan oleh kelompok kami adalah semua masyarakat yang berpenghasilan rendah hingga tinggi, di kota Cilacap.



Gambar 2. Hasil riset harga pasar



Gambar 3. Hasil riset permintaan jelly herbal

3.2. Pembahasan

Produk ini adalah sebuah jelly herbal dari saripati daun papaya, saripati kunyit dan saripati asam jawa tanpa mengubah khasiat yang terdapat dalam bahan tersebut. Di dalam menganalisis produk ini

3.2.1. Analisa SWOT

3.2.1.1. Kekuatan (Strength)

Untuk pemasaran kami akan lebih memanfaatkan media sosial seperti marketplace dan e-commerce untuk marketing onlinenya yaitu olx, shopee, tokopedia, lazada, whatsapp instagram marketplace dan facebook marketplace

Untuk pemasaran offline kami mengadakan pengenalan produk door-to-door Membagikan brosur dan memasang pamflet serta spanduk.

Produk yang kami ciptakan ini jarang ada yang mengaplikasikan di daerah cilacap sehingga dapat menjadi sebuah inovasi dan gebrakan.

3.2.1.2. Kelemahan (Weakness)

- Pesaing besar produk kami adalah produk dari beberapa industri seperti vitamin kimia atau vitamin herbal dan dari produk UMKM yang lainnya yang mengolah herbal dengan harga yang relatif tinggi. Belum adanya Industri atau pabrik untuk mengelola usaha ini
- Belum dibentuknya tim bahkan karyawan dalam mengelola usaha ini

3.2.1.3. Peluang (Opportunity)

- Belum adanya pesaing produk yang sama
- Dapat menjadi suplemen kesehatan
- Membuat peluang usaha dalam meningkatkan pendapatan

3.2.1.4. Ancaman (Threat)

Semakin berkembangnya produk ini dipastikan dikemudian hari akan ada banyaknya peniru. Desain produk yang nantinya bisa ditiru pesaing target pasar dan strategi pemasaran.

3.2.2. Analisa STP**3.2.2.1. Segmentasi**

Dalam menentukan segmentasi penjualan kami kelompokkan menjadi beberapa komponen, diantaranya:

- Segmentasi Geografis: menjual produk jelly herbal kepada masyarakat yang berada di wilayah Cilacap, Jawa Tengah
- Segmentasi Psikografis: menjual produk jelly kepada masyarakat berpendapatan menengah kebawah hingga menengah ke atas
- Segmentasi perilaku: masyarakat yang ingin memenuhi kebutuhan vitamin tanpa repot dan susahkecuali ibu hamil

3.2.2.2. Target

Target market usaha adalah masyarakat yang dari kalangan berpendapatan rendah hingga tinggi, dan cenderung ingin memenuhi vitamin secara cepat dan tidak repot

3.2.2.3. Positioning

Usaha menempatkan diri sebagai produsen jelly herbal di cilacap sebagai bentuk dari pesaing produsen vitamin yang lainnya yang lebih terkenal.

4. KESIMPULAN DAN SARAN

Dari data riset pasar yang diperoleh, Jelly Herbal menghasilkan riset pasar menunjukkan bahwa responden yang berusia 15 tahun hingga 41 tahun merespon peminatan yang positif terhadap produk jelly herbal, sehingga dari data tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa produk jelly herbal layak untuk dipasarkan. memiliki segmentasi penjualan

diantaranya: Segmentasi Geografis, Segmentasi Psikografis dan Segmentasi Perilaku. Untuk Target pemasaran adalah masyarakat sekitar dan Positioning dari Jelly Herbal adalah memperlakukan usahanya sebagai pesaing bisnis yang memiliki brand nomor 1.

DAFTAR PUSTAKA

- A'yun, Qurrota dan Laily, Ainun Nikmati. 2011. Analisis Fitokimia Daun Pepaya (*Carica Pepaya L.*) di Balai Penelitian Tanaman Kacang dan Umbi, Kendalpayak, Malang. Jurnal SP003-020. Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim Malang
- Athala, Shelvina. 2021. Efektivitas Gastroprotektif Rimpang Kunyit (*Curcuma*
- Azimah, Rizki Nor, dkk. 2020. Analisis Dampak Covid-19 Terhadap Sosial Ekonomi Pedagang di Pasar Klaten dan Wonogiri. *Empati: Jurnal Ilmu dan Kesejahteraan Sosial* vol 9 no 1 Juni 2020 hal 59-68
- Batubara, H.H. (2016). Penggunaan google form sebagai alat penilaian kinerja dosen di Prodi PGMI Uniska Muhammad Arsyad Al Banjari. *Al-Bidayah: Jurnal Pendidikan Dasar Islam*, 8(1), 39-50.
- BPS. Pertumbuhan Ekonomi Indonesia 2010-2020.
- Budastra, I Ketut. 2020. Dampak Sosial Ekonomi Covid-19 dan Program Potensial untuk Penanganannya: studi Kasus di Kabupaten Lombok Barat
- Domestica Val) pada lambung yang di induksi aspirin. *Jurnal Ilmiah Kesehatan Sandi Husada*. Universitas Lampung
- Ernawati, L., Issusilaningtyas, E., & Sefiani, H. N. (2022). THE IMPACT OF FINTECH ON FINANCIAL LITERACY AND INCLUSION AT CILACAP'S PHARMACY WITH THE MILES AND HUBERMAN MODEL. *Jurnal Ekonomi*, 11(03), 1335–1340. Retrieved from <https://ejournal.seaninstitute.or.id/index.php/Ekonomi/article/view/879>
- Ernawati, L., Swandari, M. T. K., Setyawan, D., Setyawan, D., Nugroho, R., Natasya, H., Fabillah, S., & Anuar, A. P. (2022). Kewirausahaan Sebagai Pemanfaatan Dana Program Mapalansi oleh Pihak Karyawan Universitas Al-Irsyad Cilacap. *Empowerment: Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(6), 881–887. <https://doi.org/10.55983/empjcs.v1i6.335>
- Ernawati, Lia. 2022. Pengaruh Inflasi, Likuiditas, Kurs, Maturitas, Credit Default Swap, IHSG dan Profit Terhadap Obligasi Korporasi di Indonesia dengan Metode Data Panel. Vol 1 no 01 (2022) Sanskara Akuntansi dan Keuangan (SAK)
- Fahlefi, Rizal. 2021. Dampak Pandemi Covid-19 Terhadap Perekonomian Masyarakat di Sektor Informal. *Ianbatusangkar*

- Honotabun, Silpa.2020. Dampak covid-19 terhadap Perekonomian Indonesia. EduPsyCouns: Jurnal Education, Phsycology and conseling vol 2 no 1 (2020)
- [https://id.wikipedia.org/wiki/Cilacap_\(kota\)#:~:text=Sumber%3A%20Weatherbase-,Demografi,dan%20Katolik%201%2C55%25](https://id.wikipedia.org/wiki/Cilacap_(kota)#:~:text=Sumber%3A%20Weatherbase-,Demografi,dan%20Katolik%201%2C55%25)
- <https://lokadata.beritagar.id/chart/preview/pertumbuhan-ekonomi-indonesia-2010-2020-1591171544>
- Parinata, Dwi. (2021). OPTimalisasi Penggunaan Google Form terhadap Pembelajaran Matematika. Mathema vol 3, No 1 (2021)
- Wikipedia. Kota Cilacap
- Wulandari, Ega Fitri. 2020. Permen Herbal Kombinasi Kunyit, Daun Pepaya dan Asam Jawa sebagai Antioksidan untuk Meningkatkan Imunitas Tubuh. Digital Library. Universitas Negeri Surakarta<https://csl.mendeley.com/styles/28740611/journal-of-pharmaceutical-sciences-and-community>.