

### Penguatan Manajemen Usaha *Digital Design*

Tri Purwani<sup>1</sup>, Alexander Dharmawan<sup>2</sup>, Yani Prihati<sup>3</sup>

<sup>1</sup>Manajemen, Universitas AKI, <sup>2</sup>Teknik Informatika Universitas AKI

Jl. Imam Bonjol No.15-17 Semarang

e-mail: [tri.purwani@unaki.ac.id](mailto:tri.purwani@unaki.ac.id)\*, [alex.dharmawan@unaki.ac.id](mailto:alex.dharmawan@unaki.ac.id), [yani.prihati@unaki.ac.id](mailto:yani.prihati@unaki.ac.id)

#### Abstrak

*Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian negara sekaligus sebagai tulang punggung penanggulangan kemiskinan dan pengangguran. Walaupun begitu, UMKM cenderung rentan terhadap tekanan baik dari pihak internal maupun eksternal sehingga agar tetap bisa bertahan dan berkembang, dibutuhkan dukungan dari pemerintah terutama berkaitan dengan permodalan, akses pasar dan perijinan usaha.*

*Sebagai salah satu UMKM, usaha disain dan konveksi WE Clothing menghadapi beberapa permasalahan yaitu bagaimana memperkuat usaha yang selama ini sudah berjalan dan bagaimana meningkatkan dan memperluas pangsa pasar. Permasalahan pertama disebabkan oleh belum lengkapnya peralatan produksi yang tersedia sehingga proses produksi yang membutuhkan peralatan tersebut tidak bisa ditangani sendiri dan harus diserahkan ke pihak lain. Untuk itu solusi yang ditawarkan adalah meningkatkan pengelolaan pengembangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan manajemen usaha dan meningkatkan kemandirian produksi dengan menyediakan alat tambahan. Masih terbatasnya pangsa pasar disebabkan oleh belum dilakukannya beberapa aktifitas dengan optimal dan masih kurangnya kepercayaan konsumen terhadap produk. Oleh karena itu solusi yang ditawarkan adalah mengembangkan web untuk memasarkan produk secara online.*

*Hasil yang diperoleh dari solusi yang diberikan tersebut, membawa dampak positif bagi perkembangan usaha We Clothing yaitu a)ada perbaikan manajemen usaha, yaitu adanya laporan keuangan; b)adanya perbaikan kualitas produk yang lebih baik pada saat menggunakan mesin lama dibandingkan dengan pada saat menggunakan mesin baru, serta c) ada peningkatan order baik dari sisi kuantitas maupun dari sisi perluasan wilayah.*

**Keywords:** manajemen, digital, design

## 1. PENDAHULUAN

Pemberlakuan Masyarakat Ekonomi Asean (MEA) mulai akhir tahun 2015 menjadi tantangan sekaligus peluang karena Indonesia dan negara-negara ASEAN lainnya memasuki persaingan yang sangat ketat di bidang ekonomi. Oktavianus (2017) menyatakan bahwa pada dasarnya, MEA merupakan wadah yang sangat penting bagi kemajuan negara-negara ASEAN dalam mewujudkan kesejahteraan sehingga keberadaannya harus disikapi dengan positif dan diharapkan negara-negara di kawasan Asia Tenggara bisa berkompetisi dan bisa menempatkan ASEAN masuk ke dalam pasar terbesar di dunia.

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian negara sekaligus sebagai tulang punggung penanggulangan kemiskinan dan pengangguran. Dewan Pengurus Pusat IWAPI Pusat (tanpa tahun) menyatakan bahwa 57,9 juta unit UMKM yang ada di Indonesia memberikan kontribusi cukup besar kepada negara di mana sampai tahun 2015 kontribusi UMKM terhadap pendapatan domestik bruto adalah sebesar 58,92 % dan kontribusi terhadap penyerapan tenaga kerja adalah 97,30%. Walaupun begitu, UMKM cenderung rentan terhadap tekanan baik dari pihak internal maupun eksternal sehingga agar tetap bisa bertahan dan berkembang di era MEA, dibutuhkan dukungan dari pemerintah terutama berkaitan dengan permodalan, akses pasar dan perijinan usaha

Rodhiyah (2015) menyatakan bahwa keberagaman industri kecil memberikan potensi terhadap penyerapan tenaga kerja dan perbaikan pendapatan masyarakat. Industri kecil yang berbasis sumber daya lokal saat ini makin penting terutama dikaitkan komitmen pemerintah menumbuh kembangkan industri kreatif. Lebih lanjut Rodhiyah menyatakan bahwa UKM

yang ada di kota Semarang dalam kegiatan usaha meliputi berbagai bidang usaha khususnya yang merupakan Binaan Dinas Koperasi & UKM Kota Semarang Bidang Industri Non Pertanian meliputi berbagai bidang usaha antara lain : konveksi, handycraf, gorden, spre, bantal/guling, sandal/sepatu, alat rumah tangga, kerajinan sabuk, tas, sablon, percetakan, album foto, kap lampu, paving blok, timbangan, minuman. Lilabror (2017) menampilkan data tentang UMKM Binaan Dinas Koperasi dan UMKM Pemerintah Kota Semarang sebagai berikut.

Tabel 1. Data UMKM Binaan Dinas Koperasi Dan UMKM Pemerintah Kota Semarang Triwulan I-IV Tahun 2016

Jenis	Jumlah UMKM	Prosentase	Omzet Rata-rata (Rp)
Makanan	70	58,829%	98.609.429
Kerajinan	20	17,094%	129.610.000
Minuman	10	8,547%	48.942.900
Fashion /Konveksi	9	7,692%	20.000.000
Batik	3	2,564%	22.666.667
Koleksi	1	0,855%	150.000.000
Jasa	4	3,419%	57.950.000
<b>Jumlah</b>	<b>117</b>	<b>100%</b>	<b>527.778.995</b>

Dari tabel tersebut terlihat bahwa UMKM fashion dan konveksi di Kota Semarang masih relatif sedikit dari sisi jumlah (7,692%) dari jumlah keseluruhan UMKM bahkan dari sisi omzet UMKM ini ada di urutan terbawah.

Sampai saat ini, proses produksi WE Clothing dilakukan berdasarkan pesanan. Pesanan masih berasal dari lingkup yang terbatas yaitu Semarang dan sekitarnya. Lilabror (2015) menyatakan bahwa pengelolaan dan penerapan strategi yang mempengaruhi perkembangan perlu dilakukan secara efektif agar para pelaku UMKM konveksi siap dan mampu bersaing di pasar terbuka Masyarakat Ekonomi Asean 2015. Hal ini juga berlaku bagi WE Clothing, dimana UMKM ini mencari dan menerapkan strategi baru agar perkembangan usaha mereka semakin efektif dan mampu bersaing.

Sebagai kelompok usaha mikro yang sedang berkembang, usaha disain dan konveksi WE Clothing menghadapi beberapa permasalahan yang harus diselesaikan. Dalam program ini, permasalahan umum yang menjadi fokus perhatian adalah bagaimana meningkatkan omzet, di mana permasalahan khusus yang akan diselesaikan melalui Program Kemitraan Masyarakat (PKM) adalah sebagai berikut:

1. *Bagaimana memperkuat usaha yang selama ini sudah berjalan.* Permasalahan ini dirasa perlu untuk diselesaikan karena usaha disain dan produksi konveksi yang dijalankan oleh WE Clothing masih belum optimal. Kendala utama adalah belum lengkapnya peralatan produksi yang tersedia sehingga proses produksi yang membutuhkan peralatan tersebut tidak bisa ditangani sendiri dan harus diserahkan ke pihak lain. Hal ini menyebabkan WE Clothing belum bisa mandiri dalam berproduksi dan masih memiliki ketergantungan kepada pihak lain sehingga proses produksi membutuhkan waktu yang lebih lama dan berakibat salah satunya ke harga jual produk yang menjadi lebih mahal dan kurang dapat bersaing.
2. *Bagaimana meningkatkan dan memperluas pangsa pasar.* Permasalahan ini dirasa perlu untuk diselesaikan karena masih terbatasnya pangsa pasar akan berdampak langsung ke omzet. Masih terbatasnya pangsa pasar dapat disebabkan oleh beberapa sebab yaitu: (a) aktifitas belum dilakukan dengan optimal dan (b) masih kurangnya kepercayaan konsumen terhadap produk.

## 2. METODE PENGABDIAN

Mengacu pada analisis situasi yang sudah dijelaskan di atas, didukung hasil kunjungan dan diskusi bersama dengan mitra, maka solusi yang ditemukan untuk menyelesaikan permasalahan yang dihadapi oleh mitra disajikan seperti tampak pada tabel berikut :

Tabel 2. Permasalahan Dan Solusi

No	Permasalahan	Solusi
1	Bagaimana memperkuat usaha yang selama ini sudah berjalan	Meningkatkan pengelolaan pengembangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan manajemen usaha
		Meningkatkan kemandirian produksi dengan menyediakan alat tambahan
2	Bagaimana meningkatkan dan memperluas pangsa pasar	Mengembangkan web untuk memasarkan produk secara online

Langkah-langkah yang diambil dalam melaksanakan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi permasalahan yang dialami oleh mitra dilakukan secara bertahap sebagai berikut.

### *Permasalahan dalam Bidang Manajemen*

Solusi yang dapat dikategorikan dalam bidang manajemen adalah meningkatkan pengelolaan pengembangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan manajemen usaha. Materi pelatihan dan pendampingan adalah penguatan manajemen sumber daya manusia, penguatan manajemen produksi, pengelolaan keuangan dan strategi pemasaran. Solusi ini banyak dilakukan oleh Tim. Dengan pelatihan dan pendampingan ini, diharapkan Mitra memiliki kemampuan pengelolaan usaha yang lebih baik.

### *Permasalahan dalam Bidang Produksi*

Solusi yang dapat dikategorikan dalam bidang produksi adalah penyediaan alat yang mendukung proses produksi usaha WE Clothing. Tim bersama Mitra berama-sama mencari dan mendiskusikan informasi tentang peralatan yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing mitra dan juga informasi ketersediaannya di pasaran. Beberapa hal yang perlu didiskusikan adalah produsen, spesifikasi alat, harga dan pengoperasian alat. Dengan mempertimbangkan kebutuhan dan ketersediaan, maka direncanakan alat yang akan disediakan untuk meningkatkan usaha di bidang digital design adalah HP Desktop 280 G2 Non Windows MT.

### *Permasalahan dalam Bidang Pemasaran*

Solusi yang dapat diberikan dalam bidang pemasaran adalah mengembangkan web untuk memasarkan produk secara online. Hal ini banyak dilakukan oleh Tim. Web yang akan dikembangkan harus memenuhi beberapa kriteria yaitu mudah dioperasikan oleh Mitra, mudah dioperasikan oleh konsumen, tampilan menarik, mudah di *update*, menampilkan informasi yang lengkap berupa gambar dan teks tentang produk, memiliki fungsi pemesanan (bagi konsumen), memiliki fungsi penanganan pesanan (bagi Mitra), memiliki fungsi interaksi sebagai sarana komunikasi Mitra dan konsumen serta bersifat dinamis dan dapat dicustomisasi.

Pada tahap awal pengembangan, Tim akan banyak berdiskusi dengan Mitra untuk mengidentifikasi kelemahan prosedur dan proses pemasaran yang selama ini dilakukan serta mengidentifikasi kemungkinan perbaikannya. Berdasarkan hasil identifikasi, Tim akan mulai mendesain dan membuat web. Selama proses ini, Tim akan tetap berdiskusi dengan Mitra untuk memperoleh saran dan masukan untuk web yang sedang dikembangkan.

Setelah web selesai dibuat dan diuji coba, web akan diimplementasikan dan *publish*. Dalam hal ini, Tim akan memberikan pelatihan bagi Mitra agar bisa mengelola webnya dengan

baik. Tahapan pengembangan web disajikan pada Gambar Tahapan Pengembangan Web berikut.

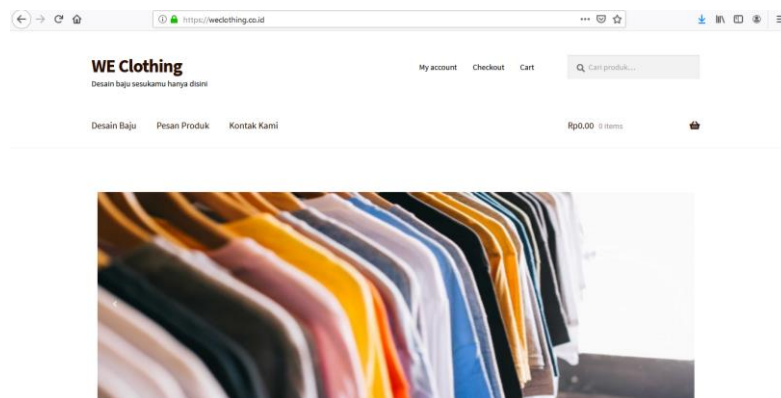
Setelah program ini selesai dijalankan, Tim akan melaksanakan pendampingan bagi Mitra dalam jangka waktu 1 tahun untuk memastikan bahwa solusi yang direncanakan telah diimplementasikan dan kendala yang ditemukan di lapangan selama implementasi telah dapat diperbaiki dan diselesaikan. Masa pendampingan ini juga digunakan untuk mengukur dan memastikan indikator keberhasilan program telah tercapai.

### 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

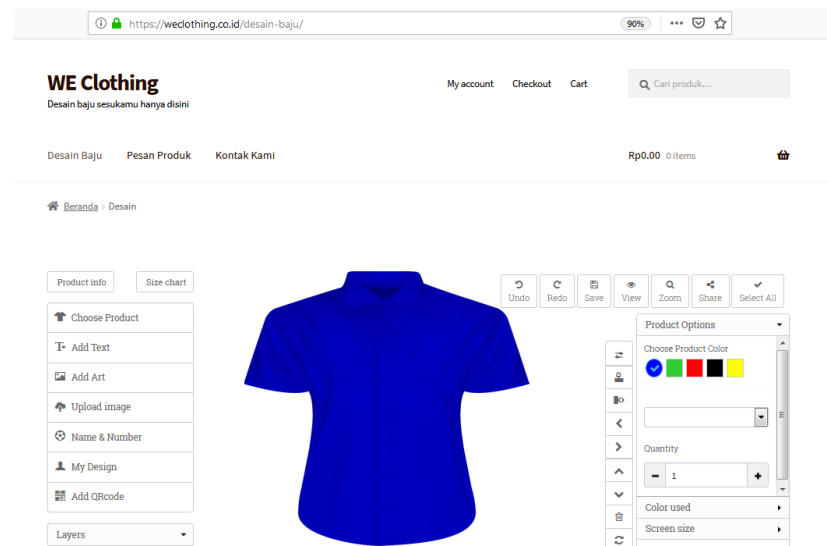
Solusi yang dapat dikategorikan dalam bidang manajemen adalah meningkatkan pengelolaan pengembangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan manajemen usaha. Materi pelatihan dan pendampingan adalah penguatan manajemen pemasaran dan pemanfaatan internet untuk pemasaran. Materi pelatihan tersaji di lampiran.

Solusi yang dapat dikategorikan dalam bidang produksi adalah penyediaan alat yang mendukung proses produksi usaha WE Clothing. Tim bersama Mitra berama-sama mencari dan mendiskusikan informasi tentang peralatan yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing mitra dan juga informasi ketersediaannya di pasaran. Setelah mendiskusikan beberapa hal termasuk kebutuhan, produsen, spesifikasi alat, harga dan pengoperasian alat maka akhirnya alat yang disediakan adalah 1 buah laptop Lenovo V130-151 KB dan 1 buah mesin cutting sticker Graphtec CE Lite-50

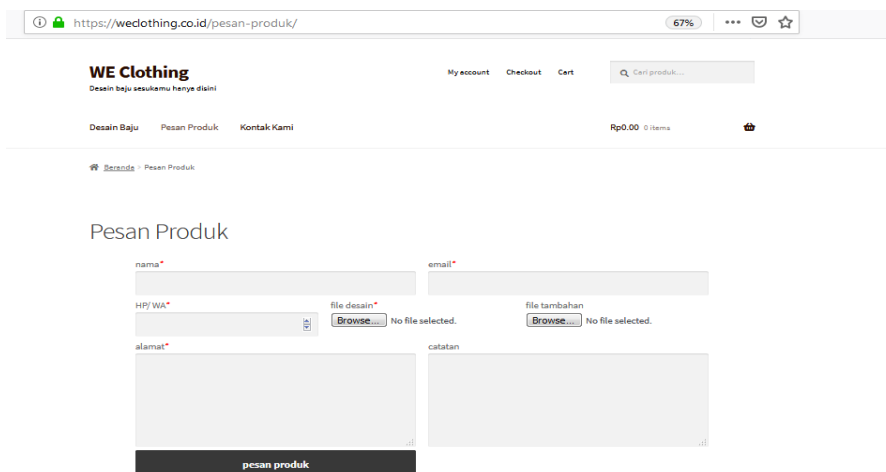
Solusi yang dapat diberikan dalam bidang pemasaran adalah mengembangkan web untuk memasarkan produk secara online. Web yang dikembangkan memenuhi beberapa kriteria yaitu mudah dioperasikan oleh Mitra, mudah dioperasikan oleh konsumen, tampilan menarik, mudah di *update*, menampilkan informasi yang lengkap berupa gambar dan teks tentang produk, memiliki fungsi pemesanan (bagi konsumen), memiliki fungsi penanganan pesanan (bagi Mitra), memiliki fungsi interaksi sebagai sarana komunikasi Mitra dan konsumen serta bersifat dinamis dan dapat dicustomisasi. Web yang dibangun dapat diakses melalui <https://weclothing.co.id/>. Beberapa tampilan dari web yang dikembangkan adalah sebagai berikut:



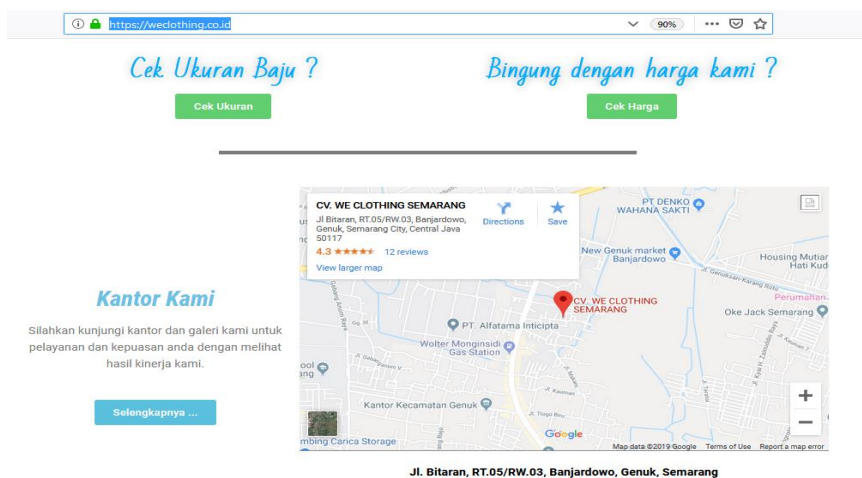
Gambar 1. Halaman Utama



Gambar 2. Halaman Disain Kaos



Gambar 3. Halaman Pesan



Gambar 4. Halaman Cek Ukuran Baju, Cek Harga dan Kontak Kami

Setelah We Clothing melakukan beberapa perbaikan baik di bidang manajemen, produksi, dan di bidang pemasaran, membawa dampak positif bagi perkembangan usaha We Clothing yaitu :

- ada perbaikan manajemen usaha, yaitu adanya laporan keuangan
- adanya perbaikan kualitas produk yang lebih baik pada saat menggunakan mesin lama dibandingkan dengan pada saat menggunakan mesin baru, serta
- ada peningkatan order baik dari sisi kuantitas maupun dari sisi perluasan wilayah.

#### 4. SIMPULAN

Dari pembahasan yang sudah diuraikan pada bagian sebelumnya, maka dapat disimpulkan bahwa untuk menyelesaikan permasalahan mengenai bagaimana memperkuat usaha yang selama ini sudah berjalan dapat dilakukan dengan meningkatkan cara pengelolaan pengembangan usaha melalui pelatihan dan pendampingan manajemen usaha serta meningkatkan kemandirian produksi dengan menyediakan alat tambahan. Untuk menyelesaikan permasalahan mengenai bagaimana meningkatkan dan memperluas pangsa pasar, dapat dilakukan dengan mengembangkan web untuk memasarkan produk-produk We Cloting secara online.

#### UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih disampaikan kepada pihak-pihak yang sudah berperan dalam kegiatan pengabdian ini, yaitu : a) Direktorat Riset dan Pengabdian Masyarakat Kementerian Riset, Teknologi dan Pendidikan Tinggi yang sudah mendanai kegiatan pengabdian ini b) Universitas AKI yang sudah memberikan fasilitas dan dukungan dalam kegiatan pengabdian ini dan c) WE Clothing yang sudah bersedia menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian ini.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Dewan Pengurus Pusat IWAPI Pusat, tanpa tahun, Peran Koperasi Bagi UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah, <https://iwapi.id/peran-koperasi-bagi-umkm-usaha-mikro-kecil-menengah/> , diakses 29 Mei 2017.
- Kasmir, S. E, M. M. 2006. *Kewirausahaan*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Lilabror, K., 2017, Strategi Pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) Konveksi di Kota Semarang dalam Pasar Terbuka Masyarakat Ekonomi Asean (MEA), *Jurnal Ilmu Administrasi Bisnis*, No.1, Vol.6, 1-6, <https://ejournal3.undip.ac.id/index.php/jiab/article/view/14566>
- Oktavianus, B.C.,2017, Peluang Dan Tantangan Dalam Masyarakat Ekonomi ASEAN (MEA), 2017, <https://www.cermati.com/artikel/peluang-dan-tantangan-dalam-masyarakat-ekonomi-asean-mea>, diakses 23 Juni 2017
- Ramelan, Rahardi. 2007. *Peran Dan Strategi Manajemen Teknologi Dalam Membangun Sustainabilitas Industri Dan Bisnis Dalam Era Globalisasi : Kreativitas Dan Inovasi Dalam Persaingan Global*.
- Rodhiyah, 2015, Dampak Sosial Ekonomi Keberadaan Usaha Kecil Menengah (UKM) Konveksi Di Kota Semarang, *Jurnal Ilmu Sosial*, No. 1, Vol.14, 1-14.
- Setyo Wiyono, 2008, *Konveksi Wedi*, (<http://www.google.com>) diakses 2 Desember 2007.
- Simamora, Bilson. (2001). *Memenangkan Pasar dengan Pemasaran Efektif dan Profitable*, PT.Gramedia Pustaka Utama, Jakarta.
- Suryana, M. Si, Dr. 2001. *Kewirausahaan*, Jakarta, Salemba Empat