

## **Upaya Peningkatan Pendapatan UMKM Percetakan Yayasan NAEEMA Trenggalek Melalui Scale Up Product Pada Platform E-Commerce**

**Sutama Wisnu Dyatmika<sup>1</sup>, Tony Susilo Wibowo<sup>2</sup>, Widiar Onny Kurniawan<sup>3</sup>, Subakir<sup>4</sup>**

<sup>1,2</sup> Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

<sup>3,4</sup> Prodi Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

E-mail : [sutama@unipasby.ac.id](mailto:sutama@unipasby.ac.id)

---

### **ABSTRAK**

Yayasan Naeema yang didirikan oleh Saudari Tary berfokus kepada kemandirian ekonomi para anggotanya. Berawal dari lima orang kini Yayasan Naeema memiliki anggota mendekati 300 orang. Segala capaian berhasil didapatkan satu persatu hingga saat ini sebagian anggota yang telah memiliki bisnis percetakan menginginkan terobosan baru dalam menjalankan bisnisnya. Pola bisnis konvensional sudah tidak dapat diandalkan lagi sehingga mereka bermaksud untuk masuk ke pasar digital. Langkah yang akan dilakukan adalah masuk ke dalam E-commerce agar produk dan jasa di bidang percetakan yang selama ini telah dilakukan dapat berkembang dan tidak hanya mendapatkan konsumen di lingkungan Jawa Timur namun juga di seluruh Indonesia bahkan dunia. Pelatihan yang dilakukan menitik beratkan pada tiga hal yaitu: (1) Pengenalan e-commerce bagi pelaku bisnis percetakan, (2) Penggunaan media digital sebagai penunjang bisnis e-commerce, dan (3) Langkah teknis maintenance bisnis yang sudah di-digitalkan. Hasil dari pelatihan ini para peserta mendapatkan banyak sekali manfaat dan akan melakukan hal baru dalam bisnisnya masing-masing.

**Kata kunci** : Disabilitas, Kemandirian, E-commerce, Percetakan

### **ABSTRACT**

*The Naeema Foundation which was founded by Sister Tary focuses on the economic independence of its members. Starting from five people, now the Naeema Foundation has nearly 300 members. All achievements have been obtained one by one. Until now, some members who already have a printing business want a new breakthrough in running their business. Conventional business patterns are no longer reliable so they intend to enter the digital market. The step that will be taken is to enter into E-commerce so that products and services in the printing sector that have been carried out so far can develop and not only get consumers in East Java but also throughout Indonesia and even the world. The training focused on three things, namely: (1) Introduction of e-commerce for printing business players, (2) Use of digital media to support e-commerce business, and (3) Technical steps for business maintenance that have been digitized. As a result of this training the participants get a lot of benefits and will do new things in their respective businesses..*

**Keywords** : Disability, Independence, E-commerce, Printing

---

### **PENDAHULUAN**

Pandemi membuat berbagai sektor mengalami efek negatif, terutama sektor bisnis. Banyak sekali perusahaan harus menerima kenyataan bahwa bisnis yang dijalankan saat

ini sudah tidak mendapatkan profit dan justru mengalami kerugian yang semakin besar. Hal semacam itu membuat efek turunan yang luar biasa ditingkat masyarakat (Al Rosjidi et al., 2021). Banyak kepala keluarga kesulitan untuk memenuhi kebutuhan hidup bagi keluarganya masing-masing. Beberapa contoh tersebut menjadikan letupan bagi masyarakat untuk terus berpikir tepat dalam waktu yang sangat singkat. Tidak sedikit masyarakat yang justru menemukan potensi-potensi baru ditengah pandemi seperti saat ini. Hal ini pun terjadi pada usaha percetakan yang dilakukan oleh Yayasan Naeema. Yayasan ini memberikan ruang gerak para disabilitas untuk bisa lebih berdaya dengan saling memberikan semangat untuk tidak berhenti berjuang.

Yayasan yang didirikan oleh Saudari Tary memang berfokus kepada kemandirian ekonomi para anggotanya. Dengan berbekal pendidikan, pengalaman, dan banyaknya pelatihan yang diikuti olehnya Yayasan Naeema dapat berkembang dengan sangat pesat. Bahkan Sodari Tary sendiri pernah mendapatkan penghargaan untuk mengikuti beberapa pelatihan di Thailand dan Asutralia. Dari sisi kemampuan Saudari Tary mampu menularkan energi positifnya kepada rekan-rekan yang lainnya hingga saat ini anggota Yayasan Naeema sudah hampir menyentuh 300 anggota. Dengan semakin banyaknya anggota membuat yayasan ini juga harus terus berpikir cepat sehingga semua anggota dapat merasakan manfaat baik ketika bergabung.

Seperti yang telah disampaikan diawal bahwa salah satu potensi yayasan ini yaitu melalui bisnis percetakan yang saat ini telah berjalan. Bisnis percetakan yang mereka kelola mulai kesulitan bersaing dengan kompetitor karena tidak adanya akses informasi dari calon pelanggan baru. Dari beberapa diskusi muncul ide bahwa bisnis percepatakan yang selam ini telah dilakukan akan diarahkan kepada layanan online melalui penggunaan ecommerce. Hal ini tentunya dilakukan bukan tanpa dasar, sebab mendekati akhir tahun 2021 pengguna ecommerce khususnya di Indonesia terus mengalami peningkatan yang sangat pesat. Bahkan nilai transaksinya pun diperkirakan akan jauh melampaui nilai transaksi tahun-tahun sebelumnya (Wijayanti et al., 2021).

Setelah dilakukan pemetaan ulang terhadap kondisi bisnis percetakan yang telah dilakukan saat ini ternyata masih banyak anggota Yayasan Naeema yang belum mengerti penggunaan ecommerce secara mendetail. Selama ini mereka hanya menggunakannya sebagai media untuk melakukan pembelian barang-barang tertentu. Artinya sejauh ini mereka masih dalam posisi konsumen. Aktivitas bisnis percetakan yang dilakukan pun sama sekali belum pernah berhubungan secara langsung dengan ecommerce sehingga melalui pengabdian masyarakat ini kami bermaksud untuk memberikan teknis yang berkaitan dengan dunia ecommerce mulai dari basic teori yang akan digunakan hingga hal-hal yang sifatnya teknis bahkan hingga produk percetakan Yayasan Naeema mendapatkan pembeli dari pasar online (Estiyanti et al., 2021).

## **METODE PELAKSANAAN**

Kegiatan ini akan dibagi menjadi tiga bagian meliputi: (1) Pengenalan ecommerce bagi pelaku bisnis percetakan, (2) Penggunaan media digital sebagai penunjang bisnis ecommerce, dan (3) Langkah teknis maintenance bisnis yang sudah di-digitalkan. Pertama

kali akan dilakukan penyampaian materi secara terbuka bagi seluruh anggota Yayasan Naeema berkaitan dengan ecommerce dan perkembangannya saat ini. Mereka dijelaskan satu persatu penyebab pesatnya bisnis yang dibesarkan melalui jalur digital khususnya ecommerce. Langkah awal ini sekaligus sebagai jalan untuk membuka mindset para anggota agar lebih terbuka dan bersemangat karena peluang pasar online masih terbuka lebar dan masih akan sangat berkembang hingga memasuki era metaverse (Suprihati, Muhammad Tho'in, Sumadi, 2021).

Kemudian dilanjutkan dengan langkah kedua, pada tahapan ini para peserta sudah mulai praktik dan mulai dikenalkan sekaligus membuat akun seller. Agar para peserta lebih bersemangat di awal materi telah disampaikan beberapa contoh seller besar termasuk dengan hasil penjualan yang diterima dilihat dari jumlah transaksi harian, mingguan, dan bulanan. Diharapkan dengan adanya contoh riil semacam ini para peserta menjadi semakin yakin bahwa bisnis percetakan yang selama ini dilakukan masih dapat dioptimasi kembali dengan hasil yang tidak bisa dianggap sebelah mata.

Setelah memiliki akun seller pada tahap dua di atas maka dilanjutkan bagaimana para peserta mengerti trik yang akan dilakukan sehingga produk maupun jasa percetakan yang ditawarkan memiliki daya saing dan dapat dipilih oleh pembeli. Salah satu upaya yang akan dilakukan adalah dengan mengaktifkan beberapa fitur free ongkir bagi produk-produk digital seperti hasil desain atau sketsa gambar yang dapat dikirimkan melalui email atau menggunakan metode share storage sehingga konsumen dapat langsung mendownload pesannya.

Sasaran kegiatan pengabdian masyarakat pada UMKM Disabilitas Yayasan Naeema Trenggalek sebagai berikut: (a) Pelaku UMKM Disabilitas Yayasan Naeema Trenggalek dan (b) Penyandang Disabilitas Yayasan Naeema Trenggalek yang berminat mengembangkan kegiatan kewirausahaan. Kegiatan ini dilakukan dalam waktu satu bulan mulai tanggal 01 hingga 31 Oktober 2021 bertempat di Kantor UMKM Disabilitas Yayasan Naeema Trenggalek.



Gambar 1. Kegiatan Bersama Yayasan Naeema Trenggalek

## **HASIL DAN PEMBAHASAN**

Berikut merupakan materi secara garis besar yang telah diberikan kepada para peserta: Pengertian dan Pentingnya E-Commerce, Jenis-jenis E-Commerce, Manfaat E-Commerce dalam pemasaran, Strategi untuk meningkatkan penjualan pada E-Commerce. Dari keempat materi tersebut didapati banyak peserta yang belum mengerti bahwa ternyata pasar digital menyimpan banyak sekali potensi yang dapat dikembangkan. Peserta juga mulai mendapatkan insight baru ketika mengetahui ada produk yang sebenarnya sama persis hanya saja tampilannya dibuat berbeda kemudian menambahkan beberapa diferensiasi yang lainnya sehingga mampu memiliki nilai lebih. Hal semacam ini yang akan dibawa pada pelatihan bagian kedua. Peserta akan membuat hasil percetakan dalam beberapa bentuk visual agar calon konsumen tertarik dengan produk yang mereka jual diantaranya: jasa desain produk, atribut perdagangan, dan lain sebagainya. Kemudian sebagai item fisik mereka juga agak menjual hasil cetak seperti kalender, blocknote, dan sebagainya. Kategori semacam itu akan dimasukkan dalam kategori merchandiser perkantoran. Satu unit usaha tambahan adalah jasa skemas wajah secara digital atau pembuatan karikatur digital hingga selesai dicetak dan dapat digunakan sebagai kado ulang tahun atau sekedar sovenir bagi siapapun (Sumarsono et al., 2021).

Setelah memiliki perencanaan dan pemahaman yang baik peserta mulai diperkenalkan dengan beberapa akun e-commerce dalam pelatihan ini agar didapatkan hasil yang maksimal maka seluruh ecommerce besar di Indonesia diperkenalkan secara umum termasuk dengan kelebihan dan kekurangannya masing-masing. Kemudian akun seller difokuskan penggunaannya pada platform Shopee. Shopee dipilih karena saat ini banyak menawarkan berbagai macam kemudahan sekaligus memiliki banyak penawaran menarik bagi pelanggan sehingga trafik penjualannya pun cenderung selalu tinggi dari tahun ke tahun. Setelah diberikan penjelasan dan langkah-langkah yang harus dilakukan semua peserta telah memiliki akun seller dengan laman awal [https://seller.shopee.co.id/..](https://seller.shopee.co.id/) Pada sesi ini telah diberikan waktu kepada peserta untuk mencoba segala fitur yang mereka temukan pada platform tersebut. Ketika mengalami kendala atau kebingungan maka akan diselesaikan bersama-sama sehingga semua menjadi terbiasa.

Langkah terakhir dalam scale-up ini adalah bagaimana caranya agar peserta mampu mengoptimasi akun yang telah dimiliki. Pada dasarnya Shopee sebagai sebuah platform e-commerce tentu saja menginginkan trafik penjualan semua seller tinggi karena hal tersebutlah yang juga akan membuat Shopee menjadi besar (Moh Afrizal Miradji et al., 2020). Secara tidak langsung berbagai macam teknik optimasi ini juga telah disampaikan pada beberapa artikel yang dapat diakses melalui laman seller. Beberapa hal yang telah disampaikan kepada para peserta diantaranya: meningkatkan visibilitas toko pada mesin pencarian, bergabung dalam promo flash sale, menggunakan metode iklan, masuk ke dalam feed yang telah disediakan, melakukan live secara berkesinambungan, menggunakan promo toko baik secara mandiri atau mengikuti promo yang diselenggarakan oleh shopee, memaksimalkan voucher toko dan voucher bagi pengikut,

promo ongkir toko, garansi originalitas produk, berjualan di sesi tertentu seperti bulan ramadhan.

Semua langkah diatas telah dipraktikkan satu persatu sehingga para peserta benar-benar mengerti metode mana yang paling tepat atau sesuai untuk diterapkan. Secara teknis para peserta juga sudah mengerti penggunaan masing-masing fitur tersebut secara kondisional mana yang akan diterapkan terlebih dahulu. Mayoritas para peserta sudah mempersiapkan promo akhir tahun sekaligus mempersiapkan produk hasil percetakan yang dapat digunakan sebagai kado atau gift akhir tahun.

### **DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN**

Secara langsung dampak yang dirasakan peserta setelah mengikuti kegiatan ini adalah pemahaman yang semakin matang khususnya detail teknis penggunaan e-commerce yang dapat digunakan sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan pendapatan keluarga. Sebelumnya para peserta tidak terpikirkan bahwa produk-produk digital ternyata dapat juga diperdagangkan melalui e-commerce. Peserta semakin tertantang setelah diberikan bukti nyata bahawa e-commerce dapat menjual apapun mulai dari barang yang nilainya ratusan hingga jutaan rupiah. Pemetaan potensi digital pun mulai dilakukan secara mandiri oleh para peserta, bahkan sebagian peserta telah menentukan target omset yang harus didaatkan ketika nantinya akan mengaktifkan fitur iklan dan berbagai langkah optimalisasi yang telah disampaikan pada sesi pelatihan.

Beberapa produk hasil percetakan pun telah dikurasi oleh tim ahli sehingga didapatkan produk yang lebih siap untuk ditampilkan melalui etalase-etalase digital dalam platform yang telah dipilih. Peserta juga semakin paham bahwa kemasan tidak hanya penting bagi bisnis makanan saja melainkan bagi semua bisnis. Dalam e-commerce kemasan yang paling depan dan akan langsung dilihat oleh calon pembeli adalah tampilan foto dan desain yang baik, dari sini para peserta sudah lebih memahami dan menggunakan kemampuan desain untuk lebih serius mengganti setiap tampilan produk yang dirasa masih kurang menarik baik dari komposisi warna maupun tata letak produk.

### **SIMPULAN**

Berdasarkan pemaparan kegiatan yang telah dilakukan diatas maka dapat disimpulkan para peserta telah memahami tahapan untuk memaksimalkan penjualan yang akan dilakukan melalui E-Commerce. Para peserta mengerti bahwa penjualan tidak akan terjadi secara instan, semuanya membutuhkan proses sehingga saat ini para peserta pelaku bisnis percetakan pada Yayasan Naeema terus memaksimalkan tampilan yang ada. Dari pelatihan yang dilakukan telah disampaikan banyak sekali teknik-teknis untuk mengoptimasi akun seller atau toko milik peserta dan beberapa peserta telah menetapkan target diatas ketercapaian pelaksanaan pelatihan ini. Keterbatasan yang dimiliki oleh para peserta akan dijadikan sebagai letupan kekuatan agar mereka lebih bersemangat untuk terus berkarya melalui berbagai macam kegiatan salah satunya adalah melakukan penguatan pada bisnis percetakan yang telah dirintis dan saat ini menemukan jalan baru

dengan cara bergabung pada platform ecommerce. Kedepannya diharapkan para peserta dapat terstimulus dan semakin bersemangat untuk terus melakukan penjualan melalui platform yang lainnya karena pada prinsipnya segala chanel penjualan akan mempermudah pelanggan, semakin mudah pelanggan maka bisnis yang dirintis akan dapat berkembang lebih cepat dan tumbuh lebih baik.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ucapan terimakasih yang tidak terhingga kami haturkan kepada seluruh pimpinan Universitas PGRI Adi Buana Surabaya yang telah mendukung dan mengizinkan kegiatan ini untuk dapat dilaksanakan. Kegiatan ini juga tidak akan berjalan dengan lancar tanpa kehadiran secara aktif dan penuh semangat dari rekan-rekan pelaku bisnis Yayasan NAEEMA Trenggalek. Kami banyak belajar dari rekan-rekan peserta semua dimana menyerah bukanlah sebuah pilihan melainkan kata yang harus dihindarkan, satu-satunya kata yang terus disimpan untuk diperjuangkan adalah jangan patah semangat. Semoga apa yang diberikan pada pelatihan ini dapat memberikan hasil yang maksimal sekaligus kedepannya dapat menjadi kegiatan yang menghasilkan secara finansial.

### **DAFTAR PUSTAKA**

- Al Rosjidi, A., Aisyah, M., Nurfauziya, A., Riantika, R. L., Ardiami, K. P., Dewi, H. R., Kholid, M. N., & Azizah, F. (2021). Edukasi Pemanfaatan Aplikasi Instagram dan Shopee untuk Pemasaran Produk Olahan Salak. *Rahmatan Lil 'Alamin Journal of Community Services UII*, 1(1), 41–47. <https://doi.org/10.20885/rfa.vol1.iss1.art6>
- Estiyanti, N. M., Pratiwi, P. S. A., Istriawati, N. K. A., & Ardyanti, A. A. A. P. (2021). Pembinaan Soft Skill dan Hard Skill Penyandang Disabilitas Pada Yayasan Puspadi Bali. *Jurnal Karya Abadi*, 5(1), 96–101. <https://online-journal.unja.ac.id/JKAM/article/view/13835/11489>
- Moh Afrizal Miradji, Martha Suhardiyah, Bayu Rama Laksono, Sigit Prihanto Utomo, & Utama Wisnu Dyatmika. (2020). Analisis Keberlanjutan Usaha Mikrokecil Dan Menengah Menjalani New Normal Saat Pandemi Corona Desa Banjarsari Kec. Cerme Kabupaten Gresik. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 1(2), 155–161. <https://doi.org/10.36456/ekobisabdimas.1.2.3036>
- Sumarsono, A., Nurleha, S., Khasanah, D. U., Wardani, N. N., Wahyuni, W., Sriyani, S., Listiani, D., & Kasmawati, K. (2021). Optimalisasi keterampilan merajut sebagai solusi peningkatan ekonomi warga saat pandemi. *Jurnal Inovasi Hasil Pengabdian Masyarakat (JIPEMAS)*, 4(2), 220. <https://doi.org/10.33474/jipemas.v4i2.9283>
- Suprihati, Muhammad Tho'in, Sumadi, S. N. (2021). Pendampingan Manajemen Pemasaran Batik Ciprat Karya Penyandang Disabilitas. *Jurnal Budimas*, 3(2), 214–221.
- Wijayanti, N. W. E., Putri, N. W. S., Suryana, I. G. P. E., Suryati, K., Kartini, K. S., Wardika, I. W. G., & Krisna, E. D. (2021). Pelatihan Bisnis Online Menggunakan Aplikasi Shopee. *JMM (Jurnal Masyarakat Mandiri)*, 5(1), 206–215. <http://journal.ummat.ac.id/index.php/jmm/article/view/3760>