

Optimalisasi Manajemen Pemasaran UMKM Ababil Sublime Printing berbasis *Website*

Henry Bambang¹, Tutut Wuriyanto², Ferian Rezky Hermawan³, Herwanda Ayu Destania⁴,
I Ketut Adi Suprianta⁵, Rochmat Rizky Alfandy⁶, Muhammad Wahyudi⁷

^{1,2,3,4,5,6,7}Program Studi Sistem Informasi, Universitas Dinamika,
email: henry@dinamika.ac.id

ABSTRAK

Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian Indonesia, yang salah satu perannya adalah membuka lapangan pekerjaan yang luas untuk masyarakat. UMKM Ababil Sublime Printing merupakan UMKM yang bergerak dibidang Jasa dan Barang. Kegiatan yang dilakukan adalah membuat kaos, sedangkan jasa yang ditawarkan adalah jasa printing kain. Semakin pesatnya pertumbuhan UMKM yang sejenis akan menimbulkan munculnya pesaing, beberapa masalah yang dihadapi adalah permasalahan pemasaran, saat ini konsumen masih datang ke lokasi toko dan masih menerapkan metode *mouth to mouth*. Sampai saat ini pemasaran masih minim hal ini karena minimnya pemanfaatan teknologi dalam menyusun strategi pemasaran, dan juga karena pegawai terlalu sibuk dalam tugas masing-masing. Solusi yang ditawarkan adalah membangun sistem informasi pemesanan serta promosi melalui *Website*, Serta memberikan pelatihan dalam penggunaan teknologi informasi dengan menggunakan internet secara efektif dan efisien, untuk memperluas pasar dibandingkan metode sebelumnya. Kegiatan yang dilakukan dengan wawancara kepada pemilik UMKM untuk mengetahui kebutuhan data dan permasalahan, dan mendesain strategis promosi menggunakan Teknologi, dan pelatihan penggunaan internet dan pemakaian sistem informasi yang telah dibuat.

Kata kunci : Promosi, UMKM, Teknologi Informasi

ABSTRACT

Usaha Mikro, Kecil Menengah (UMKM) are one of the drivers of the Indonesian economy, one of which plays a role in opening up a wide field of work for the community. UMKM Ababil Sublime Printing is an UMKM that is engaged in services and commodities. The activity carried out is making t-shirts, while the services offered are fabric printing services. The more rapid growth of similar UMKM will lead to the emergence of competitors, some of the problems faced are marketing problems, currently consumers still come to store locations and still apply the mouth to mouth method. Until now, marketing is still minimal, because the minimal use of technology in formulating marketing strategies, and also because employees are too busy in their respective tasks. The solution offered is to build information system for ordering and promotion through the website, as well as providing training in the use of information technology using the internet effectively and efficiently, to expand the market compared to previous methods. Activities carried out by interviewing UMKM owners to find out data needs and problems, and designing strategic promotions using technology, and training on the use of the internet and the use of information systems that have been made.

Keywords: promotion, UMKM, Information Technology

PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) merupakan salah satu penggerak perekonomian Indonesia. UMKM memiliki peran penting bagi perekonomian Indonesia dimana salah satunya adalah sebagai pembukaan lapangan pekerjaan yang luas untuk masyarakat sehingga dapat mengurangi pengangguran di lingkungan UMKM tersebut. Menurut Kementerian Koperasi dan UKM RI pada tahun 2017 yang dilansir pada *website* www.ukmindonesia.id bahwa secara jumlah unit, UMKM memiliki pangsa sekitar 99,99% (62,9 juta unit) dari total pelaku usaha di Indonesia. Sementara itu usaha besar hanya sebesar 0,01% (5400 unit). Serta UMKM telah menyerap tenaga kerja sebanyak 97% tenaga kerja nasional. Menurut (Dahlan, 2017) juga menyatakan bahwa peran penting tersebut telah mendorong banyak Negara termasuk Indonesia untuk terus berupaya mengembangkan UMKM. Terdapat tiga alasan yang mendasari Negara berkembang memandang pentingnya keberadaan UMKM yaitu, Pertama karena UMKM sering mencapai peningkatan produktivitasnya melalui investasi dan perubahan teknologi. Kedua, karena kinerja UMKM cenderung lebih baik dalam hal menghasilkan tenaga kerja yang produktif. Ketiga, karena UMKM memiliki keunggulan dalam hal fleksibilitas daripada usaha besar.

Pada kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat (PkM) ini yang menjadi mitra adalah “Ababil Sublime Printing”. Ababil Sublime Printing didirikan sejak tahun 2018. UMKM ini bergerak pada bidang jasa dan barang. Dalam penyediaan barang, Ababil Sublime Printing menghasilkan produk berupa kaos yang telah di-*branding* dengan nama “Ababil”. Sedangkan jasa yang ditawarkan mitra adalah jasa *printing* kain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak mitra, saat ini semakin banyak pertumbuhan UMKM yang sejenis sehingga dapat menimbulkan pesaing bagi mitra. Terdapat beberapa masalah yang dihadapi oleh Ababil Sublime Printing, antara lain pihak konsumen harus datang ke lokasi toko dan pemasaran pada mitra masih menerapkan metode *mouth to mouth*. Pemasaran yang belum maksimal ini, dikarenakan minimnya pengetahuan pemanfaatan teknologi dalam menyusun strategi pemasaran di mitra. Dalam pengetahuan pemanfaatan teknologi sangat sulit diterapkan karena masing-masing pegawai sibuk dengan tugas masing-masing, yang membuat pemanfaatan teknologi bagi pemasaran produk di mitra ini kurang mendapat perhatian. Kurangnya sumber daya manusia di bidang IT dalam mitra ini juga merupakan salah satu penyebab pemasaran menjadi kurang maksimal. Dengan adanya masalah pemasaran tersebut pihak mitra tidak dapat meluaskan pasar dan hanya bisa menjangkau pasar di lingkungan sekitar.

Berdasarkan permasalahan tersebut solusi yang akan dilakukan dalam kegiatan PkM ini adalah perancangan aplikasi pemesanan serta promosi melalui *website*. Dengan aplikasi tersebut diharapkan mitra dapat memperluas pasar yang lebih luas dibanding pemasaran hanya melalui *mouth of mouth*.

METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan yang digunakan dengan (1) Pendidikan Masyarakat, dengan melakukan Penyuluhan tentang strategi pemasaran di era digital agar promosi yang dilakukan bisa tetap sasaran dan semakin meningkatkan pendapatan, (2) Membangun sistem informasi yang sesuai dengan produk dan jasa untuk UMKM Ababil Sublime Printing, (3) Pelatihan menggunakan teknologi internet dan Sistem informasi yang dibangun. Harapan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini, akan terjadinya peningkatan produktifitas, pendapatan serta kegiatan pelayanan yang semakin efekti dan efisien.

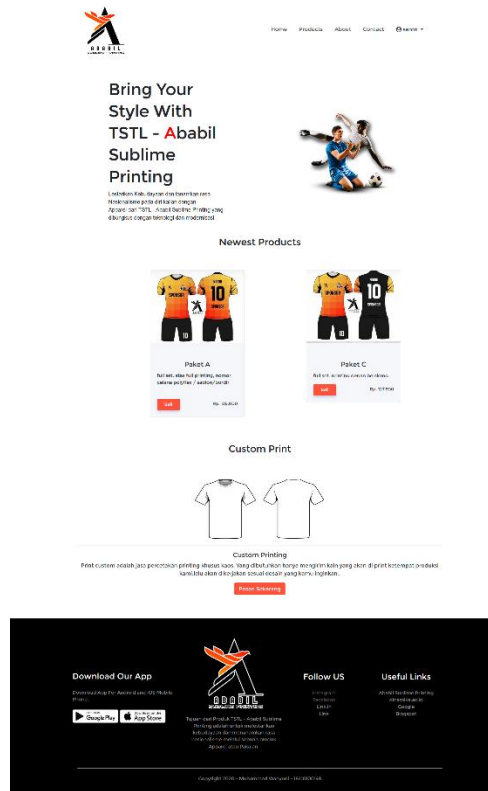
Agar kegiatan ini bisa mencapai sasaran dan tujuan yang telah ditetapkan dalam program Pengabdian kepada masyarakat, maka kegiatan ini dilakukan oleh dosen dan dibantu oleh Mahasiswa. Sedangkan tahapan yang dilakukan dalam program ini adalah (1) Melakukan survei untuk mengetahui permasalahan dan solusi yang akan dilakukan, (2) Koordinasi dengan pemilik UMKM, (3) Koordinasi dengan tim mahasiswa yang membantu pelaksanaan Pengabdian kepada masyarakat, (4) Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat, dan (5) Evaluasi. Semua kegiatan dilakukan dengan secara online (daring) agar menjaga kondisi dari tertularnya virus corona (covid -19)

HASIL DAN PEMBAHASAN

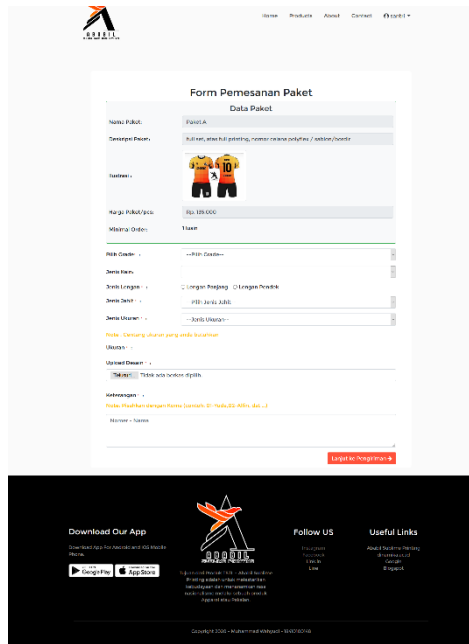
Permasalahan yang dihadapi saat ini belum adanya teknologi informasi dan belum menggunakan strategi pemasaran yang digunakan. Saat ini pembeli harus datang dan memesan secara langsung, sehingga hasil yang didapatkan tidak optimal. Maka solusi yang ditawarkan dengan membangun sebuah perangkat lunak sistem informasi berupa website dengan menggunakan teknologi internet dalam melayani pembelian dan pemasaran. Kemudian sistem ini diberikan kepada UMKM dengan melakukan pelatihan teknologi informasi dengan internet dan juga pelatihan penggunaan sistem. Adapun isi dari sistem informasi yang ada berupa :

(1) Halaman utama dari website sebagai informasi bagi pelanggan agar bisa lihat oleh pelanggan dari luar, (2) Halama pemesanan sebagai proses pembelian dengan melakukan pemesanan lebih dahulu, (3) Halaman pembayaran untuk barang yang dipesan dengan

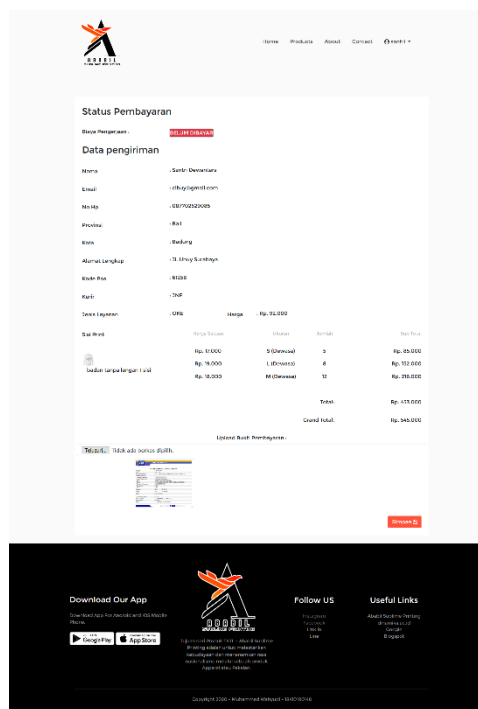
memberikan bukti transfer yang telah dilakukan, (4) Halaman status pembayaran pelanggan untuk mengetahui status pembayaran, (5) Halaman data pengiriman pelanggan yang digunakan memonitor pengiriman barang yang telah dikirim, (5) Halaman dashboard untuk memonitoring semua kegiatan transaksi mulai dari pemesanan sampai pengiriman untuk mengetahui banyaknya penjualan dan layanan yang telah selesai dilakukan. Beberapa tampilan halaman bisa di lihat pada gambar berikut :



Gambar 1. Halaman Utama pelanggan website



Gambar 2. Halaman pemesanan pelanggan



Gambar 3. Halaman status pembayaran pelanggan

Hasil kegiatan dari kegiatan ini adalah fitur – fitur yang ada dalam program telah sesuai dengan kebutuhan UMKM.

Kegiatan pelatihan juga menjelaskan cara menjalankan website tersebut kepada UMKM sehingga setelah selesai program pengabdian keadaa masyarakat, pihak UMKM dapat menjalankan program sendiri tanpa bantuan pelaksana Pengabdian kepada masyarakat yaitu Dosen dan Mahasiswa .



Gambar 4. *Screen Shot* saat pelatihan secara online (daring)

DAMPAK DAN MANFAAT KEGIATAN

Setelah dilakukan menyerahkan sistem informasi pemasaran beserta transaksi penjualan, dan dilanjutkan dengan pelatihan tentang penggunaan teknologi internet dan website sistem informasi, UMKM dapat lebih optimal dalam melakukan transaksi dan promosi dengan sistem *online*. Kemudian para pengelola UMKM juga mendapatkan informasi yang dihasilkan dari sistem yang dihasilkan dalam waktu yang cepat tanpa menunggu proses secara manual.

Manfaat lain yang diperoleh selain perubahan layanan dari cara offline ke arah online, juga meningkatkan pendapatan dan peningkatana layanan dari UMKM sehingga sistem dan pelatihan yang diadakan dipoandang sangat membantu dalam ikut meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan masyarakat khusus UMKM.

SIMPULAN

Pemanfaatan teknologi infomasi dan dalam kegiatan UMKM sangatlah penting baik dalam kegiatan transssksi maupun prmosi. Pemanfaatan teknologi informasi ini juga bertujuan agar dapat mengoptimalkan hasil usaha yang sesuai dengan tujuan yang diharapkan yakni terjadinya peningkatan layanan dan penigkatan pendapatata. Namun pemakaian teknologi infomasi juga membutuhkan Sumber Daya Manusia yang cukup handal, juga kebutuhan perangkat elektroniknya. Tapi semakin sering diadakan pelatihan dengan memberikan wawasan tentang teknologi informasi maka akan dapat meningkatkan *skill* serta kesadaran Sumber Daya Manusia akan pentingnya pemanfaatan teknologi informasi tersebut dalam rangka memajukan segala bentuk kegiatan usaha

khususnya UMKM.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terima kasih kami sampaikan kepada Bapak Herwanto selaku Pemilik UMKM Ababil Sublime Printing yang senantiasa berpartisipasi aktif dalam semua agenda kami.

DAFTAR PUSTAKA

- Budianto. Apri. 2015. Manajemen Pemasaran. Yogyakarta: Penerbit Ombak
Mulyadi. 2016. Sistem Informasi Akuntansi. Jakarta: Salemba Empat
Pressman. R. 2015. Rekayasa Perangkat Lunak: Pendekatan Praktisi Buku 1. Yogyakarta: Andi.