

Rancang Bangun Katalog Produk dan Market Place pada Usaha Konveksi Dalam Upaya Meningkatkan Omzet Penjualan di Jepara, Propinsi Jawa Tengah

Jumi¹, Achmad Zaenuddin¹, Soeryadi Poerbo¹, Tedjo Mulyono²

¹Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

²Teknik Sipil, Politeknik Negeri Semarang

Kata kunci:

Konveksi
Baju
Muslim
Custom
UMKM

Abstrak

UMKM Koveksi Baju Muslim adalah Mitra pada program Pengabdian Kepada Masyarakat yang berlokasi di Desa Nalumsari Jepara. UMKM ini memproduksi dan menjual segala macam baju muslim, mulai dari hijab, dress, sampai dengan asesoriesnya. UMKM juga menerima pesanan dengan custom khusus yang didesain dari pemesan maupun desain permintaan pemesan. **Permasalahan** yang dihadapi oleh mitra adalah dalam masih terbatasnya jangkauan pemasaran yaitu masih menggunakan pemasaran konvensional. Belum memiliki katalog produk baik digital maupun hardcopy agar pelanggan dan calon pelanggan dapat melihat- lihat produk beserta spesifikasinya dengan mudah. **Solusi** untuk mengatasi permasalahan adalah akan dilakukan rancang bangun katalog produk digital dan media pemasaran on-line berbasis web dan update informasi web pemasaran. **Target** dari pogram kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini adalah meningkatnya jumlah produk dipajang pada ruang pemasaran online dan omzet penjualan meningkat lebih dari 10%, menggunakan aplikasi web untuk memperluas jangkauan pemasaran, menghasilkan prosiding atau Artikel pada jurnal, video kegiatan dan publikasi pada media massa.

Corresponding Author:

Jumi

Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Semarang

Jl. Prof. Sudarto, Tembalang, Kec. Tembalang, Kota Semarang, Jawa Tengah 50275

E-mail: jumimail06@gmail.com

PENDAHULUAN

Kecamatan Nalumsari dibentuk berdasarkan Peraturan Pemerintah Republik Indonesia Nomor 50 Tahun 1992 tentang Pembentukan Kecamatan Di Wilayah Kabupaten – Kabupaten Daerah Tingkat II Purbalingga, Cilacap, Wonogiri, Jepara, Dan Kendal Serta Penataan Kecamatan Di Wilayah Kotamadya Daerah Tingkat II Semarang Dalam Wilayah Propinsi Daerah Tingkat I Nusa Jawa Tengah.

Sebelumnya, Kecamatan Nalumsari merupakan bagian dari wilayah Kecamatan Mayong dengan jumlah desa mencapai 33 desa. Setelah terjadi pemekaran wilayah, jumlah desa di Kecamatan Mayong menjadi 18 desa dan di Kecamatan Nalumsari sebanyak 15 desa dengan pusat pemerintahan berada di Desa Nalumsari. Tetapi seiring

perkembangan jaman, pusat pemerintahan Kecamatan Nalumsari dipindah ke Desa Gemiring Lor. (Jepara.go.id, 2018). Adapun Visi dari Kecamatan Nalumsasi adalah terwujudnya masyarakat Kecamatan Nalumsari yang aman, tertib dan berdaya guna dengan bertumpu pada potensi budaya lokal dan peraturan perundang-undangan yang berlaku serta terlayananya kebutuhan masyarakat dengan baik.

Mitra UMKM dalam program ini adalah Kelompok Perajin dan penjual baju muslim dan asesoriesnya yang diketuai oleh Ibu Lala. Mitra UMKM melakukan usaha ini semenjak masih kuliah dan setelah lulus dilanjutkan menjadi sebuah bisnis utama. Berbekal ketrampilan dasar membuat fashion muslim dan asesoriesnya yang dimilikinya, Ibu Lala mulai melakukan usaha konveksi baju muslim dan asesoriesnya. Beberapa Produk dari UMKM ini dapat dilihat pada Gambar 1 dan Gambar 2



Gambar 1. (a) Kerudung Bahan Kaos, (b) Asesories ikat rambut



Gambar 2: (a) Kerudung Kain, (b) Gamis

Kelompok pengrajin Konveksi Baju Muslim memulai usahanya dengan modal sebesar Rp.1000.000, dan awalnya usaha tersebut dikelola sendiri oleh pemiliknya. Seiring berjalannya waktu dengan semakin banyaknya peminat rproduk konveksi ini, maka

sekarang sudah memiliki 10 karyawan yang memiliki pendidikan SMP dan SMA. Modal tersebut digunakan untuk membeli bahan produksi baju muslim dan kerudung. Dari sisi produksi belum ada kendala yang signifikan namun dari sisi manajemen diperlukan manajemen pemasaran yang dapat meningkatkan omset penjualan dan mengenalkan produk kepada khalayak pasar yang lebih luas.

Aspek Manajemen

Hasil produk konveksi dari mitra sebagian besar dipasarkan pada toko-toko yang menjual fashion di Jepara, Kudus dan Pati. Di showroom tersebut menampung hasil produksi yaitu baju muslim, kerudung dan asesoriesnya dari mitra. Cara pemasaran produk selain melalui showroom juga dengan cara dijual melalui kenalan dan acara pameran serta dipasarkan melalui media sosial antara lain Facebook dan WA. Sistem pemasaran tersebut belum mampu mendatangkan konsumen umum untuk mengunjungi tempat usahanya. Pemasaran ke luar daerah seperti Semarang hanya jika diikutkan sebagai peserta pameran.

UMKM Mitra berkeinginan dapat mengenalkan dan memasarkan produk konveksinya secara lokal maupun global. Dalam memasarkan hasil produk konveksi tersebut, mitra UMKM konveksi merasa kesulitan, dikarenakan masyarakat luas belum banyak mengenal hasil produk tersebut. Meskipun sudah media social seperti FB dan WA namun belum ada pengelolaan secara optimal dalam meng- *update contents* informasi produk terbaru.

PERMASALAHAN MITRA

Kelompok pengrajin Konveksi Baju Muslim dalam melakukan pemasaran produknya juga masih menggunakan metode pemasaran klasik yaitu metode pertemanan dan kekeluargaan melalui media social FB dan WA dan sesekali mengikuti pameran gratis. Pengrajin belum memanfaatkan web pemasaran secara optimal sebagai media pemasaran on –line. Selain itu belum memiliki katalog produk yang memudahkan pelanggan untuk melihat-lihat produk yang tersedia atau yang akan dipesan.

METODE

Tahapan dalam Melaksanakan Solusi yang Ditawarkan

- a. Tahap pertama untuk pelaksanan kegiatan PKM adalah melakukan koordinasi antara tim dengan mitra.
- b. Desain katalog produk dan media pemasaran online berbasis website.

- c. Persiapan training penyusunan katalog produk dan desain media pemasaran berbasis website.
- d. Tim menyiapkan materi-materi untuk desain katalog produk dan website pemasaran produk .
- e. Tim Melakukan training desain katalog produk dan mengelola website pemasaran
- f. Tim mendampingi kegiatan praktek menggunakan piranti katalog produk dan website pemasaran.
- g. Evaluasi keberhasilan diadakannya kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat tersebut.

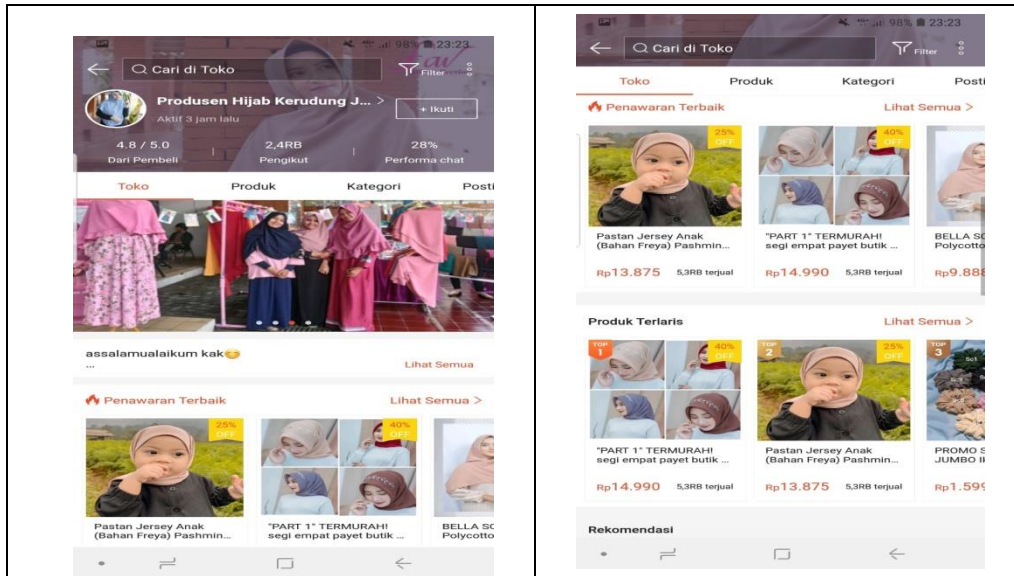
HASIL KEGIATAN

Realisasi Pelaksanaan

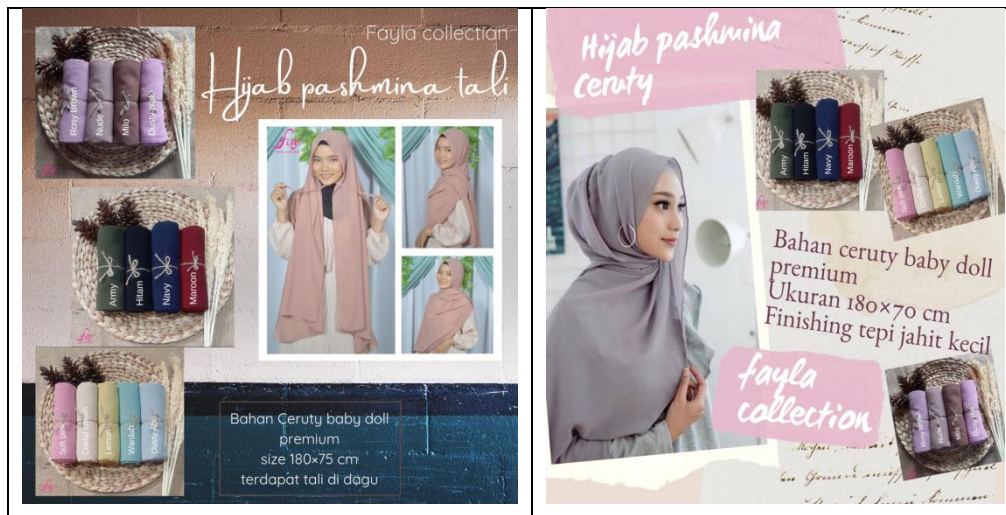
Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini diawali dengan melakukan kunjungan awal ke Objek di Nalumsari, Jepara yaitu ke lokasi mitra tersebut, untuk dilakukan koordinasi awal dengan mitra akan dilaksanakannya kegiatan program Pengabdian Kepada Masyarakat untuk mensepakati waktu pelaksanaan kegiatan. Kunjungan awal dilakukan pada bulan Mei tahun 2021. Dari hasil koordinasi bersama dengan mitra, maka akan dilaksanakan kegiatan pelatihan maupun praktek menggunakan teknologi yang diberikan oleh tim.

Kegiatan selanjutnya adalah persiapan penyusunan materi pelatihan untuk mitra program Pengabdian Kepada Masyarakat. Koordinasi ini dilakukan dalam rangka mendapatkan data dan informasi yang terkait dengan penyusunan katalog produk dan website pemasaran.

Kegiatan berikutnya adalah meliputi promosi melalui display produk pada pameran pameran dan pelatihan pengoperasian/ maintenance serta pembuatan website untuk promosi secara online seperti Gambar 3 dan Gambar 4.



Gambar 3. Toko Online UKM Konveksi



Gambar 4. Katalog Produk dan Produk UMKM Konveksi

Pada kegiatan berikutnya adalah dilakukan training pengelolaan aplikasi promosi dan pemasaran secara online. Selanjutnya dilakukan evaluasi keberhasilan dari pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat yang dalam hal ini hasilnya adalah kenaikan omset penjualan lebih dari 10% dan perluasan pasar dari lokal menjadi global.

KESIMPULAN

UMKM Konveksi merasakan sangat terbantu dalam melakukan promosi dan pemasaran produknya. Penggunaan katalog produk memudahkan dalam melakukan pengenalan produk kepada pelanggan dan calon pelanggan. Keberadaan website sebagai media pemasaran memudahkan pelanggan dan calon pelanggan untuk mengetahui

produk – produk yang tersedia di UMKM Konveksi. Penggunaan media online menjadikan network pasar semakin meluas yaitu dari pasar lokal menjadi pasar global.

Melalui kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat diharapkan mitra mampu meningkatkan omzet penjualan dan memperluas network pasar.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Jumi, . 2019. Desain Media Pemasaran Berbasis Website, Modul Ajar E-Commerce
- [2] Jubille. 2006. Aplikasi Excel Dalam Pivot Table Bisnis Terapan. PT Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Jakarta.
- [3] Jefferly. 2016. Membangun Toko Online dengan Blogger. PT. Gramedia, Jakarta.
- [4] Hidayat, Taufik. 2013. Membuat Aplikasi Excel Untuk UKM. Mediakita, Jakarta
- [5] Mulyadi. 2014. Akuntansi Biaya. Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen YKPN. Yogyakarta.
- [6] Priyo, Eko Utomo, 2017, Panduan Internet Untuk Pemula Mediakom, Yogyakarta.