

Peningkatan Profitabilitas Wirausaha Disabilitas di Era Digital dengan Ketrampilan Desain Produk dan Pemasaran pada E-Commerce

Evita Purnaningrum^{1*}, Ana Rafikayati², Utama Wisnu Dyatmika³

^{1,3}Manajemen, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

²Pendidikan Khusus, Universitas PGRI Adi Buana Surabaya

Email : purnaningrum@unipasby.ac.id¹, ana@unipasby.ac.id²,

sutama@unipasby.ac.id³

*Corresponding author: purnaningrum@unipasby.ac.id¹

ABSTRAK

Pemanfaatan teknologi yang tepat sangat berkorelasi terhadap perkembangan UMKM di era industri 4.0. Hal tersebut menjadikan tantangan bagi pelaku UMKM untuk mampu bersaing dengan usaha lainnya. Telah banyak penelitian dan pelatihan bagi UMKM guna meningkatkan usaha dari berbagai sisi. Namun, masih jarang yang melakukan pelatihan bagi kelompok usaha disabilitas. Penelitian ini bertujuan memberikan gambaran umum pelaksanaan penyuluhan bagi kelompok usaha disabilitas yang berlokasi di Tuban (Orbit). Selama ini, mereka hanya diberikan pelatihan dari dinas sosial yaitu menjahit, kegiatan ini memberikan prespektif baru bahwa disabilitas juga mampu menjalankan usaha dan dapat diberikan pelatihan tentang desain produk dan pemasaran. Hasil dari kegiatan ini adalah komunitas orbit mampu membuat desain kemasan dan meningkatkan profitabilitas produk dan melakukan pemasaran secara online. Seluruh anggota berpartisipasi aktif dan antusias pada kegiatan yang dilakukan.

Kata Kunci: Ketrampilan, Desain Produk, Pemasaran, Disabilitas, UMKM

Abstract

The use of appropriate technology is highly correlated to the development of MSMEs in the industrial era 4.0. This makes it a challenge for SMEs to be able to compete with other businesses. There has been a lot of research and training for MSMEs to improve business from various sides. However, it is still rare to conduct training for disability business groups. This study aims to provide an overview of the implementation of counseling for disability business groups located in Tuban (Orbit). So far, they have only been given training from the social service namely sewing, this activity provides a new perspective that disability is also able to run a business and can be given training in product design and marketing. The result of this activity is the orbital community is able to create packaging designs and increase product profitability and carry out online marketing. All members actively and enthusiastically participated in the activities carried out.

Keywords: Skills, Product Design, Marketing, Disability, SMEs

PENDAHULUAN

Komunitas Disabilitas Tuban (ORBIT) adalah organisasi disabilitas yang memiliki anggota berbagai jenis disabilitas, yang berbeda dengan organisasi disabilitas lainnya yang hanya berkelompok berdasarkan satu jenis disabilitas. ORBIT memiliki misi untuk menjadi organisasi yang mewadahi aspirasi seluruh anggota disabilitas demi kesetaraan hak asasi dalam berbagai bidang baik dari segi pendidikan, aksesibilitas, dan salah satunya adalah pekerjaan.

ORBIT juga menaungi disabilitas yang memiliki usaha baik berupa produk maupun jasa. Sebagian besar mereka melakukan usaha jasa jahit, ketrampilan jahit diperoleh mereka dari pelatihan yang dilakukan oleh dinas sosial setempat. Para pelaku UMKM ORBIT memiliki kendala utama adalah pemasaran dan keresahan tidak terjual karena desain produk mereka kurang menarik konsumen. Berdasarkan hal tersebut telah dilakukan pelatihan desain produk dan pemasaran melalui digital.

Pelatihan serupa telah banyak dilakukan oleh peneliti lainnya, diantaranya Rofieq, Purwanto, & Budiyanto (2017) melakukan pelatihan desain kemasan pada UMKM untuk meningkatkan ketrampilan mereka. Amanah dan Budiarta (2017) telah melakukan pelatihan yang serupa kepada UPPKS setingkat desa guna meningkatkan nilai jual produk hasil olahan rumah tangga. Kegiatan pelatihan tentang perbaikan kemasan dan pemasaran

secara daring tetap diperlukan dan dibutuhkan bagi masyarakat (Fitri & Mansur, 2018; Hariawan, Nashrudin Latif, Christina Menuk Sri Handayani, & Evita Purnaningrum, 2020; Noerchoidah, Evita Purnaningrum, Rina Fariana, & Subakir, 2020; Utami, Meilani, & Arifianti, 2019).

Namun pelatihan dan penelitian yang telah dilakukan berfokus kepada wirausaha secara umum, belum terdapat pelatihan yang berfokus pada wirausaha disabilitas. Objek pelatihan yang bersifat disabilitas, biasanya melalui pemberdayaan siswa (Sandy, Priyono, & Widyanti, 2016; Yanuarmi, Widdiyanti, & Sundari, 2019), peningkatan produksi (Kasus et al., 2017; Sholehah, 2017; Tjahjono, 2017), dan peningkatan soft skill dari disabilitas (Yanuarmi et al., 2019). Kegiatan pemberdayaan masyarakat ini bertujuan untuk memberikan perspektif baru teknik dan pengajaran mengenai desain produk dan pemasaran online bagi komunitas disabilitas secara umum. Melalui penelitian ini diharapkan mampu memberikan wawasan ilmu pengetahuan baru cara penanganan disabilitas dan bermanfaat bagi masyarakat luas.

METODE PENELITIAN

Langkah dan tahapan kegiatan adalah sebagai berikut: 1) Melakukan penyuluhan dan brainstorming bersama komunitas ORBIT mengenai pentingnya

pemasaran secara online di Era Digital. 2) Pengenalan metode pembelajaran Elearning guna mempermudah komunikasi dalam bimbingan program beserta praktek pembuatan akun dan *How to Use*. 3) Pemberdayaan masyarakat untuk melakukan perbaikan desain produk secara keseluruhan dari bahan, desain bentuk, serta kemasan, sehingga meningkatkan harga penjualan produk. 4) Penyamaan persepsi masyarakat bahwa saluran pemasaran tidak hanya dilakukan secara konvensional namun dengan adanya teknologi bisa dipasarkan secara online. Prayustika (2016) menyatakan bahwa perkembangan teknologi mengakibatkan elektronik Word of Mouth lebih efektif daripada cara pemasaran tradisional karena jaringan komunikasinya lebih besar. Hasil dari kegiatan ini adalah mitra mampu menentukan target pasar yang akan mereka sasar dan memanfaatkan media sosial dan online untuk memasarkan produk mereka.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Peningkatan profitabilitas ini dimulai dengan survey lapangan terlebih dahulu dengan hasil bahwa sebagian besar pelaku usaha kesulitan dalam segi pemasaran dan perbaikan desain produk.

a) *Brainstroming* dan Pelatihan E-Learning

Kegiatan ini membuka pengetahuan pelaku usaha tentang pentingnya mengikuti perkembangan teknologi digital. Wawasan ini

berisikan juga tentang peluang usaha dan perbaikan-perbaikan usaha yang bisa dilakukan untuk memperoleh banyak konsumen tanpa perlu bertemu langsung. Kegiatan ini dilakukan di Kota Tuban. Kegiatan berlangsung dalam satu hari dan terdapat sesi tanya jawab beserta FGD tim. Hasil yang diperoleh dari FGD adalah sebagai pelaku usaha setelah mengikuti kegiatan *brainstroming* dapat menyampaikan dan menjelaskan menurut pandangan mereka mengenai usaha yang bisa dilakukan dan perbaikan usaha yang bisa dilakukan pada era digital. Hasil pretest dan posttest dapat dilihat pada tabel 1 menunjukkan bahwa setelah diberikan penyuluhan dan diskusi FGD, pelaku usaha dapat mengetahui tentang era digital. Soal ujian terdiri dari 10 soal pilihan ganda tentang usaha dan dunia digital.

Tabel 1. Perbandingan Nilai rata-rata Pre Test dan Post Test *Brainstroming*

Jenis Ujian	Nilai rata-rata
Pre Test	63,91
Post Test	80,86

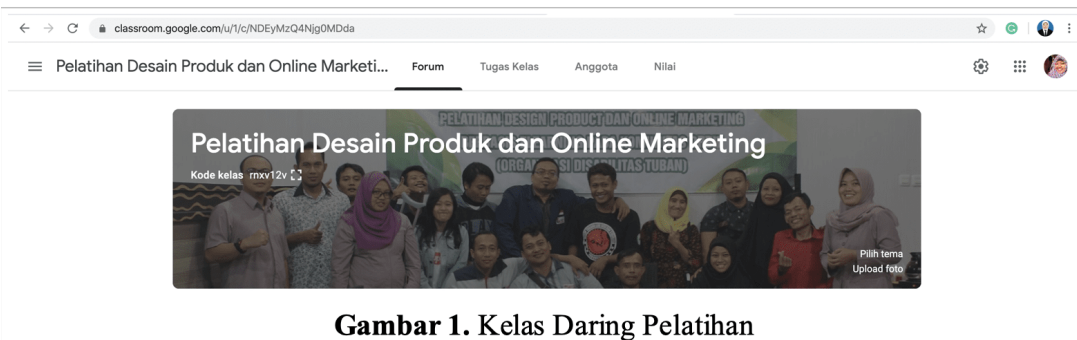
Pelatihan E-Learning dilakukan untuk memudahkan komunikasi dan monitoring pemberdayaan pelaku usaha secara daring. Tim memantau kegiatan dari kampus di Surabaya. Pelaku usaha diperkenalkan dengan Google Classroom. Google Classroom adalah platform yang disediakan oleh google

untuk memudahkan pembelajaran antar guru dan siswa.

Sebanyak 90% pelaku usaha yang ikut dalam kegiatan ini dapat menginstall google classroom dan tentu saja ada tim mahasiswa yang membantu beberapa orang yang daksa. Gambar 1 menunjukkan kelas pelatihan secara daring, pada kelas tersebut pelaku usaha dapat berinteraksi, berkonsultasi mengenai usaha mereka dan memperoleh materi dari tim. Kelas ini efektif digunakan untuk pembelajaran jarak jauh.

Pelaku Usaha dapat berkreasi dan memunculkan kreasi mereka untuk mendesain kemasan produk. Hasil dari pelaksanaan kegiatan ini adalah perbaikan desain kemasan dan menambah daya jual dari produk. Gambar 2 menunjukkan kegiatan pelaku usaha pada kegiatan Hari Disabilitas di Tuban dengan menggunakan desain kemasan yang baru, konsumen lebih antusias membeli produk tersebut dengan kemasan yang baru.

Gambar 2. Kemasan Baru ditampilkan pada kegiatan Hari



Gambar 1. Kelas Daring Pelatihan

Disabilitas Tuban

b) Pelatihan Desain Produk

Kegiatan pelatihan desain produk terdiri dari dua bagian yaitu penyuluhan dan praktek. Penyuluhan dilakukan untuk memberikan informasi dan wawasan tentang desain produk yang sedang berkembang, efektivitas kemasan dan peningkatan harga jual. Pemberdayaan masyarakat untuk melakukan perbaikan desain produk secara keseluruhan dari bahan, desain bentuk, serta kemasan, sehingga meningkatkan harga penjualan produk. Salah satu daya tarik konsumen terhadap produk yang dipasarkan adalah desain produk.

Pada gambar 3 ditunjukkan perbandingan antara desain kemasan



yang lama dan baru. Pasar yang ditargetkan untuk desain yang baru selain dijual di pasar yang selama ini telah dilakukan juga dijual di kedai kopi kekinian dan online dengan harga jual yang lebih besar. Dari segi

omzet, mengalami peningkatan setelah memperbaiki desain kemasan.



Gambar 3. Perbedaan Kemasan sebelum dan sesudah pelatihan

c) Pemasaran Online

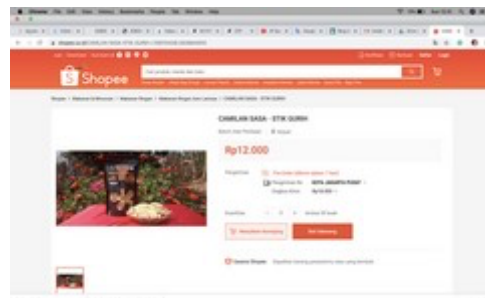
Awal kegiatan ini adalah memberikan pemahaman mengenai pentingnya pemasaran online di era digital. Pelaku usaha antusias berdiskusi dan mengikuti pemaparan tim. Tim melakukan pre test dan post test mengenai pemahaman peserta mengenai pemasaran daring.

Tabel 2. Perbandingan Nilai rata-rata Pre Test dan Post Test Pengetahuan tentang pemasaran *online*

Jenis Ujian	Nilai rata-rata
Pre Test	76,52
Post Test	86,23

Penyamaan persepsi masyarakat bahwa saluran pemasaran tidak hanya dilakukan secara konvensional namun dengan adanya teknologi bisa dipasarkan secara online. Dari hasil tabel 2 menunjukkan bahwa setelah mengikuti kegiatan, pelaku usaha dapat meningkatkan pengetahuan

mereka tentang pemasaran daring sebesar kurang lebih 10%. Pelaku Usaha juga mengadakan praktek pembuatan akun pada e-commerce yang sedang berkembang agar produk dapat diperkenalkan kepada masyarakat luas dan menjangkau pasar di luar pulau.



Gambar 4. E-Commerce Pelaku UMKM

Pada kegiatan ini dibantu oleh mahasiswa pendidikan khusus untuk memandu dan membimbing pelaku usaha yang berkebutuhan khusus dan Tim juga memberikan sosialisasi sesuai dengan kemampuan pelaku usaha. Pelaku usaha berhasil meningkatkan profitabilitas penjualan dan meningkatkan target pemasaran hingga luar pulau.

SIMPULAN

Kegiatan penyuluhan dan praktek desain kemasan dan pemasaran daring meningkatkan profitabilitas pelaku usaha UMKM. Beberapa pelatihan atau kegiatan dapat dilakukan sebagai lanjutan dari kegiatan ini, misalkan mengenai ijin usaha dan SEO (*Search Engine Optimization*). Organisasi Disabilitas selain dibekali dengan ketrampilan

menjahit juga dapat dilatih tentang pengelolaan usaha.

DAFTAR PUSTAKA

- Amanah, D., & Budiarta, K. (2017). PENDAMPINGAN UPPKS MEKAR INDAH DI DESA TANAH MERAH KABUPATEN SERDANG BEDAGAI MELALUI PENGEMBANGAN DESAIN PEMASARAN. *JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT*. <https://doi.org/10.24114/jpkm.v23i3.7452>
- Fitri, D. A., & Mansur, M. (2018). PELATIHAN DESAIN DAN PROMOSI ONLINE PRODUK KERUPUK IKAN DAN KERUPUK SAGU DI KUALA ALAM KECAMATAN BENGKALIS. *Batoboh*. <https://doi.org/10.26887/bt.v3i1.378>
- Hariawan, F., Nashrudin Latif, Christina Menuk Sri Handayani, & Evita Purnaningrum. (2020). Pelatihan Aspek Marketing Mix Pada Pelaku Usaha Bonggolan Di Desa Pengulu Kecamatan Sidayu Kabupaten Gresik. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*. <https://doi.org/10.36456/ekobisa bdimas.1.1.26-31.2337>
- Kasus, S., Dusun, D., Desa, P., Kabupaten, S., Oleh, B., Terpadu, R., ... Sholehah, I. (2017). PEMBERDAYAAN DIFABEL MELALUI ASSET BASED APPROACH. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*.
- Noerchoidah, Evita Purnaningrum, Rina Fariana, & Subakir. (2020). Peningkatan Kualitas SDM Dalam Mendukung Pengembangan Desa Wisata Banjarsari Kecamatan Manyar Kabupaten Gresik. *Ekobis Abdimas : Jurnal Pengabdian Masyarakat*. <https://doi.org/10.36456/ekobisa bdimas.1.2.3028>
- Prayustika, P. A. (2016). Kajian Literatur: Manakah yang Lebih Efektif Traditional Word Of Mouth atau Electronic Word Of Mouth. *Jurnal MATRIX*, 6(3), 168–173.
- Rofieq, M. (Universitas M. M., Poerwanto, A. (Universitas M. M., & Budiyanto, H. (Universitas M. M. (2017). Pelatihan Desain Kemasan Produk Umkm. *Jurnal ABDIMAS Unmer Malang*.
- Sandy, L. P. A., Priyono, B., & Widyanti, N. (2016). Pengaruh pelatihan menggosok gigi dengan pendekatan Program Pembelajaran Individual (PPI) terhadap peningkatan status kebersihan gigi dan mulut pada anak disabilitas intelektual sedang. *Majalah Kedokteran Gigi Indonesia*. <https://doi.org/10.22146/majked giind.10742>
- Sholehah, I. (2017). PEMBERDAYAAN DIFABEL MELALUI ASSET BASED APPROACH: Studi Kasus di Dusun Piring Desa Srihardono Kecamatan Pundong Kabupaten Bantul Oleh Rehabilitasi Terpadu Penyandang Disabilitas (RTPD). *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat: Media Pemikiran Dan Dakwah Pembangunan*. <https://doi.org/10.14421/jpm.20>

17.011-09

Tjahjono, B. (2017). MANAJEMEN PELATIHAN VOKASIONAL BAGI PENYANDANG DISABILITAS DAKSA. *Jurnal Manajemen Dan Supervisi Pendidikan*.
<https://doi.org/10.17977/um025v1i22017p128>

Utami, R., Meilani, B. D., & Arifianti, A. A. (2019). PEMANFAATAN APLIKASI PEMASARAN ONLINE UNTUK PENINGKATAN KAPASITAS PENJUALAN INDUSTRI RUMAHAN PRODUK KREATIF. *JPM17: Jurnal Pengabdian Masyarakat*.
<https://doi.org/10.30996/jpm17.v4i1.1993>

Yanuarmi, D., Widdiyanti, W., & Sundari, S. (2019). KREATIFITAS MELALUI BATIK CAP DARI KARTON BEKAS PADA SISWA DISABILITAS. *Batoboh*.
<https://doi.org/10.26887/bt.v4i2.899>