

Implementasi *Website* Profil UMKM NTZ Leather Sebagai Penunjang Kegiatan Pemasaran atau Promosi Produk Jaket Kulit di Kecamatan Candi, Sidoarjo

Hendro Nugroho

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Suparjo

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Chrisna A.D.

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Linda A. Lestari

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya

Abstract

Sidoarjo Regency is an MSME area that is famous for processed leather products. The area which is famous for processed leather products is in the Candi sub-district. Processed leather base materials can be made into forms such as leather jackets, shoes, bags, wallets, sandals, belts, and others. The impact of the COVID-19 pandemic for two years and the community restriction policy or called PPKM have made MSMEs experience difficulties in marketing. With these problems, MSMEs, especially in the Candi area, experienced bankruptcy. In community service activities (PKM) we took a case study at the NTZ Leather MSME, Candi, Sidoarjo. The impact of COVID-19 made NTZ Leather MSMEs have to survive by selling their assets. After the COVID-19 pandemic subsided, the NTZ Leather MSMEs began to produce again, but the sale of their assets made it unable to produce again and it was difficult to start marketing again. The PKM activities carried out are helping NTZ Leather MSMEs to re-produce them by buying sewing, setet, and embossing machines. For marketing NTZ Leather MSME by creating a website profile that contains contacts and store addresses, products sold, and others.

Keywords: Leather jackets; Marketing; MSME; PKM; Website

Abstrak

Kabupaten Sidoarjo merupakan daerah UMKM yang terkenal dengan produk olahan kulit. Daerah yang terkenal dengan olahan produk kulit berada di daerah kecamatan Candi. Olahan bahan dasar kulit bisa dijadikan dalam bentuk seperti jaket kulit, sepatu, tas, dompet, sandal, sabuk, dan lain-lain. Dampak pandemi COVID-19 selama dua tahun dan kebijakan pembatasan masyarakat atau disebut PPKM membuat UMKM mengalami kesulitan dalam pemasaran. Dengan permasalahan tersebut, UMKM, terutama di daerah Candi mengalami kebangkrutan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (PKM) ini mengambil studi kasus di UMKM NTZ Leather, Candi, Sidoarjo. Dampak COVID-19 membuat UMKM NTZ Leather harus bertahan hidup dengan cara menjual aset-aset yang dimiliki. Setelah pandemi COVID-19 mereda, UMKM NTZ Leather mencoba berproduksi lagi. Akan tetapi, penjualan aset yang dimiliki membuatnya tidak bisa berproduksi lagi dan sulit untuk memulai pemasaran lagi. Kegiatan PKM yang dilakukan adalah membantu UMKM NTZ Leather untuk berproduksi kembali dengan membelikan mesin jahit, setet, dan *emboss*. Untuk pemasaran, UMKM NTZ Leather dengan cara membuatkan *website* profil UMKM yang isinya berupa kontak dan alamat toko, produk yang dijual, dan lain-lain.

Kata kunci: Jaket kulit; UMKM; Pemasaran; PKM; Website

1. Pendahuluan

Kabupaten Sidoarjo merupakan daerah yang terkenal dengan UMKM [1]. UMKM yang terkenal di daerah kabupaten Sidoarjo adalah Tanggulangin dan Candi. Olahan produk yang terkenal adalah produk berbahan kulit [2]. Bahan olahan kulit tersebut dapat diproduksi dalam bentuk jaket kulit, sepatu, tas, dompet, sandal, sabuk, dan lain-lain. Dampak pandemi COVID-19 membuat UMKM di Sidoarjo mengalami kesulitan [1]. Kesulitan yang dialami pelaku UMKM

adalah pemasaran produk yang dihasilkan. Daya beli konsumen pada waktu pandemi COVID-19 disebabkan karena adanya aturan PPKM yang membatasi gerak manusia akibat *social* dan *physical distancing* [3].

Dampak yang dialami UMKM di Sidoarjo membuat para pelaku UMKM berusaha bisa bertahan. Adapun cara mereka tetap bertahan di dalam pemasaran dengan melakukan penjualan secara *online* atau memanfaatkan *go-digital* [1]. Pemanfaatan teknologi informasi saat ini terutama untuk pelaku usaha UMKM banyak dilakukan untuk mengembangkan usahanya [3]. Pemanfaatan teknologi informasi ini digunakan untuk membantu pemasaran untuk meningkatkan penjualan [4].

Pemanfaatan teknologi yang sangat mudah untuk meningkatkan pemasaran atau mengetahui UMKM yang dijalankan dengan menggunakan *website* profil usaha [5]. Kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) mengambil tempat di Kecamatan Candi, Kabupaten Sidoarjo, pada UMKM NTZ Leather. UMKM tersebut mengalami dampak pandemi COVID-19 yang menyebabkan berhentinya produksi disebabkan tidak adanya pembelian dari pelanggan. Akibat dampak tersebut, pelaku usaha UMKM NTZ Leather menjual aset-aset yang dimiliki.

Setelah pandemi COVID-19 dan pemerintah sesudah melakukan kebijakan pelonggaran PPKM, maka pemilik NTZ Leather mengalami kesulitan untuk produksi kembali yang disebabkan tidak adanya mesin produksi bahan olahan kulit dikarenakan mesin tersebut dijual. Kegiatan PKM yang dilakukan untuk membantu pelaku usaha NTZ Leather ada dua cara yaitu pembelian mesin produksi yang berupa mesin jahit, seset, dan *emboss*. Untuk pemasaran kegiatan PKM membuat *website* profil UMKM NTZ Leather.

Permasalahan yang dihadapi oleh NTZ Leather adalah produksi kembali dan pemasaran. Bentuk permasalahan NTZ Leather dapat ditampilkan pada tabel 1. Pada tabel 1 juga terdapat solusi atau kegiatan yang dilakukan pada kegiatan PKM guna membantu NTZ Leather untuk membuka usaha kembali

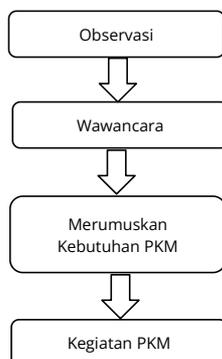
Tabel 1. Permasalahan NTZ Leather dan solusi yang akan dilakukan.

| No. | Permasalahan | Solusi/Kegiatan |
|-----|--------------|---|
| 1 | Produksi | Pembelian Mesin Jahit, Mesin seset dan mesin emboss |
| 2 | Pemasaran | Pembuatan Website Profil UMKM NTZ Leather |

2. Metode Pelaksanaan

PKM yang dilakukan di UMKM NTZ Leather Candi Sidoarjo menggunakan metode observasi, wawancara, kunjungan ke tempat UMKM NTZ Leather dan implementasi. Kegiatan PKM dilaksanakan mulai tanggal 19 Juli sampai dengan 20 November 2022. Di dalam wawancara dengan pemilik NTZ Leather, Bapak Nur Muhammad, diketahui permasalahan yang dihadapi.

Pada bagian Gambar 1, merupakan bagan PKM yang digunakan yang merupakan gambaran dari sebuah pelaksanaan kegiatan.



Gambar 1. Bagan pelaksanaan PKM perajin jaket kulit di Candi, Sidoarjo.

3. Hasil dan Pembahasan

Hasil PKM di UMKM NTZ Leather berdasarkan permasalahan pada Tabel 1, kegiatan pertama yang dilakukan adalah pembelian mesin yang dibutuhkan oleh UMKM tersebut. Pembelian mesin jahit, seset, dan *emboss* agar bisa membantu UMKM NTZ Leather untuk berproduksi kembali pada masa setelah pandemi COVID-19.



Gambar 2. Kegiatan PKM pembelian mesin: (a) mesin jahit, (b) mesin seset, dan (c) mesin *emboss*.

Produksi yang sudah bisa dilakukan oleh NTZ Leather berupa produk olahan kulit yang contohnya seperti jaket kulit, sepatu, tas, dompet, sandal, sabuk dan lain. contoh produk yang sudah jadi dari hasil pembelian mesin dapat dicontohkan pada Gambar 2. Produk olahan pada Gambar 2 inilah yang sebagai produk unggulan pada UMKM NTZ Leather. Produk hasil olahan tersebut yang nantinya akan dipasarkan atau dijual ke pelanggan. Untuk mengenal kembali produk hasil NTZ Leather diperlukan media promosi untuk bisa memasarkan produk tersebut. Media promosi inilah yang menjadi permasalahan di dalam pemasaran kembali ke pelanggan.



Gambar 3. Produk hasil NTZ Leather.

Permasalahan pemasaran pada Tabel 1 pada kegiatan PKM kali ini adalah pembuatan *website* profil UMKM. Pembuatan *website* profil UMKM ini akan membantu UMKM NTZ Leather dalam mengenalkan kembali UMKM NTZ Leather kepada pelanggan. Pada pembuatan *website* profil UMKM terdapat beberapa tahapan yang terdiri dari analisis, perencanaan, implementasi dan testing [6] [7]. Tahapan ini dilakukan untuk mengetahui kebutuhan yang akan diharapkan oleh pemilik UMKM NTZ Leather. Kegiatan pertama untuk mendukung pembuatan *website* profil UMKM adalah wawancara atau survey ke UMKM yang kegiatan dapat dilihat pada Gambar 4.



Gambar 4. Survey dan Wawancara dengan Pemilik UMKM NTZ Leather

Setelah melakukan survey dan wawancara dilakukan tahapan analisis, perencanaan dan implementasi. Tahapan inilah yang menghasilkan *website* profil UMKM NTZ Leather dengan alamat *website* ntzleather.com. Alamat *website* ini sebagai bentuk mengenalkan profil UMKM NTZ Leather kepada masyarakat sehingga akan tahu produk unggulan UMKM tersebut. Hasil *website* profil UMKM NTZ Leather dapat dilihat pada Gambar 5.



Gambar 5. Website NTZ Leather

Hasil dari kegiatan PKM di UMKM NTZ Leather dapat dibahas dampak yang dilakukan di dalam kegiatan PKM tersebut. Dampak yang dialami oleh UMKM NTZ Leather adalah dengan adanya pembelian mesin yang dibutuhkan untuk UMKM NTZ Leather, maka UMKM tersebut dapat memproduksi kembali. Dampak kedua adalah dengan adanya *website* profil UMKM NTZ

Leather dapat dikenal oleh masyarakat luas akan produk unggulan UMKM tersebut. Dengan mudah dikenali UMKM NTZ Leather inilah yang memudahkan pemasaran dan penjualan produk yang dihasilkan.

4. Kesimpulan

Pandemi COVID-19 selama dua tahun berdampak pada UMKM NTZ Leather. Untuk bisa bertahan, UMKM tersebut menjual aset-aset yang dia miliki. Setelah pandemi COVID-19, untuk memulai produksi kembali mengalami permasalahan. Permasalahan yang dihadapi berupa produksi dan pemasaran. Di dalam kegiatan PKM inilah, tim membantu UMKM NTZ Leather untuk bisa berproduksi kembali dengan pembelian mesin jahit, seset, dan *emboss*. Untuk masalah pemasaran, agar produk UMKM NTZ Leather dikenal kembali oleh masyarakat, dibuatkan *website* profil UMKM NTZ Leather. Kendala yang dihadapi adalah bagaimana masyarakat kembali mengenali produk yang dihasilkan oleh UMKM NTZ Leather secara cepat di *website*.

Ucapan Terima Kasih (jika ada)

Terima kasih kepada DRTPM Dikti yang telah mendanai kegiatan hibah PKM di NTZ Leather Candi Sidoarjo. Terima kasih kepada LPPM ITATS yang telah banyak membantu dan membimbing kegiatan PKM ini. Dan juga kepada bapak Nur Muhammad pemilik UMKM NTZ Leather Candi yang berkenan untuk dibantu dalam kegiatan ini.

Daftar Pustaka

- [1] L. Muzdalifah, M. Novie, and S. Zaqiyah, "Pemberdayaan Pelaku UMKM Menuju UMKM Go-Digital di Era Pandemi Covid 19 dan Era New Normal Bagi Pelaku UMKM Sidoarjo," pp. 2200–2208, 2020.
- [2] A. T. Penggunaan and K. Sidoarjo, "Pengaruh Pendidikan Terakhir, Skla Usaha dan Pelatihan Akuntansi Terhadap Penggunaan Informasi Akuntansi pada UKM (Studi Empiris Terhadap UKM Desa Kedensari, Kecamatan Tanggulangki Kabupaten Sidoarjo)," vol. 2, no. 2, pp. 166–174, 2019.
- [3] P. Feby and E. Kawi, "Pemanfaatan Teknologi Informasi dalam Membantu UMKM Kopi Rempah Desa Tista (Redesta) di Masa Pandemi," vol. 6, pp. 79–86, 2022.
- [4] N. Kadek and I. Miranda, "Pemanfaatan Teknologi Informasi Sebagai Penunjang Kegiatan Pemasaran PT Sacco Indonesia atau Massimo Restaurant Sanur dalam PPKM di Wilayah Bali," vol. 6, pp. 35–42, 2022.
- [5] A. P. Henriyan, F. M. Ardi, H. L. Putra, and M. R. Ridlo, "IMPLEMENTASI MANAJEMEN PROYEK PADA PEMBUATAN WEBSITE PROFIL PERUSAHAAN PERCETAKAN," pp. 94–101, 2018.
- [6] J. E. K. Kenneth E.Kendall, *System Analysis And Design*, 8th ed. Camden, New Jersey: Services, Inc, 2011.
- [7] D. W. Roth, *Systems Analysis And Design*. Amerika Serikat, 2013.

Afiliasi:

Hendro Nugroho*, Suparjo, Chrisna A.D., Linda A. Lestari
Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya
Jl. Arief Rachman Hakim No. 100, Surabaya, 60117
*Email korespondensi: dosh3ndro@itats.ac.id