

## **PENDAMPINGAN K2 SABLON DALAM PENGEMBANGAN USAHA BIDANG JASA**

<sup>1</sup>Lutfia Nurul Hidayati, <sup>2</sup>Novita Maulida Ikmal, <sup>3</sup>Nur Holifah

Universitas Wijaya Putra

[lutfianurulhidayati@uwp.ac.id](mailto:lutfianurulhidayati@uwp.ac.id), [novitamaulidaikmal@uwp.ac.id](mailto:novitamaulidaikmal@uwp.ac.id), [nurholifah@uwp.ac.id](mailto:nurholifah@uwp.ac.id)

---

### **Abstrak**

K2 Sablon merupakan usaha dibidang jasa yang saat ini sedang banyak digunakan pada cup/wadah minuman kekinian. Minuman kekinian saat ini banyak menggunakan cup yang memiliki desain/logo untuk branding minuman itu sendiri. Hal ini sangat berpengaruh terhadap penjualan beberapa minuman. Packaging yang sangat bagus dan unik dihasilkan dari logo atau desain yang bagus. Seperti yang baru-baru ini terjadi permintaan cetak serta desain banyak membuat owner kwalahan dengan permintaan tersebut. Kami melihat pentingnya mengangkat produk jasa ini karena melihat kegigihannya memulai bisnis pada saat masa pandemi sehingga produk jasa tersebut bertahan hingga saat ini.

Permasalahan yang dialami oleh usaha Bapak Irwan Suryadi ini adalah belum mahirnya membuat logo/desain sesuai permintaan customer. Selain itu, sebagai sebuah inovasi, usaha ini tidak terlalu berkembang karena kurang baiknya manajemen dan pemasaran atau sarana promosi. Solusi yang kami tawarkan adalah dengan pelatihan dan pembinaan desain dan pemasaran daring. Harapan kami, usaha K2 Sablon dapat berkembang dengan baik di tengah arus masa transisi perekonomian pandemi dan dapat menopang perekonomian masyarakat di sekitar lokasi usaha.

**Kata Kunci:** Pendampingan, Pengembangan, K2 Sablon.

---

## PENDAHULUAN

Ilmu pengetahuan dan teknologi memberikan pengaruh terhadap segala bidang kehidupan masyarakat, baik masyarakat industri maupun masyarakat pada umumnya. Pemerintah telah mengupayakan pemberdayaan kewirausahaan masyarakat dengan melibatkan berbagai pihak, namun yang lebih diperhatikan adalah bagaimana kelompok-kelompok masyarakat memiliki inisiatif untuk mengembangkan kemandiriannya melalui kegiatan usaha yang produktif.

Usaha jasa K2 Sablon merupakan jasa percetakan khusus cup minuman yang berlokasi di Handoko nilam permai blok hj 11-13 Bangkalan. K2 Sablon berdiri sejak desember 2020. Pada saat itu masa pandemi covid-19 akan tetapi masih tetap eksis dan mendapat pesanan meskipun tidak terlalu banyak. Saat ini Bapak Irwan Suryadi sudah memiliki mesin cetak serta jasa antar produk. Namun, masih dengan keterbatasan desain yang belum mahir dan metode pemasaran yang

modern yang dapat menjangkau banyak pihak.

Pendapatan yang diperoleh pada saat pandemi sekitar 3-5 juta setiap bulannya. Pendirian K2 Sablon dapat dikategorikan sebagai UKM yang masih merintis usaha. Ditengah beraneka ragamnya minuman khas impor atau berasal dari negara-negara lain, minuman tradisional (lokal) mulai muncul di pasar Indonesia. Sehingga jasa sablon cup minuman di Indonesia sangat diperlukan. Pengemasan, pengiklanan, dan kontrol kualitas secara baik meskipun dapat dibilang usaha mandiri tetapi mengikuti permintaan customer, namun jasa yang ditawarkan masih terbatas dikarenakan terkendala belum mahirnya mendesain dan promosi. Dengan demikian, usaha K2 Sablon merupakan salah satu dari produk jasa sablon yang sudah seharusnya mendapat apresiasi berupa bantuan dan dukungan dalam pengenalannya terhadap pasar yang lebih luas lagi.

Ada ketidaksetaraan dan kekalahan pengusaha kecil yang seharusnya 'dikuatkan' oleh regulasi

negara dan upaya-upaya pemerintah (Effendi, 2020). Usaha-usaha kecil dan menengah seperti usaha jasa produk K2 Sablon layak mendapat perhatian khusus, karena prosesnya yang masih merintis usaha dan mencari peluang usaha yang cukup menjanjikan pada masa pandemi. Kami memilih Bapak Irwan Suryadi sebagai mitra juga karena kami melihat potensi di tengah situasi perekonomian yang belum stabil. Segmen pembelinya sebagian besar adalah para UMKM yang memiliki usaha minuman dan makanan.

Selain hal-hal khusus yang kami sampaikan diatas, pentingnya pengabdian masyarakat yang akan direalisasikan untuk pendampingan agar UMKM kembali berkontribusi pada masa pandemi ini, sebagaimana yang Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartanto sampaikan bahwa aktor yang paling terdampak selama pandemi ini adalah mereka yang bergerak menjalankan UMKM. Padahal, UMKM adalah

salah satu penopang perekonomian bangsa Indonesia. Oleh karenanya, UMKM harus dibantu agar dapat bertahan dan dapat bersaing di ranah lokal (cnbcindonesia.com).

Kami sebagai tim yang melakukan observasi bermaksud membantu dalam proses pengenalan kemampuan desain melalui corel draw, photoshop, dan Canva untuk memaksimalkan potensi SDM sehingga usaha ini berkembang dan penjualannya meningkat. Selama ini, hal yang menjadi kesulitan Bapak Irwan selaku pemilik usaha K2 Sablon adalah laptop/komputer yang digunakan terkadang masih lemot. Sedangkan permasalahan lainnya adalah belum mahir dalam menggunakan aplikasi desain sehingga untuk permintaan desain/logo selalu ditolak. Hal ini menyebabkan kurang puasnya pelanggan. Masalah klasik pengusaha mikro yaitu promosi. Semakin canggihnya teknologi diharapkan dengan berbagai platform media sosial dapat dimanfaatkan dengan baik dalam penggunaan promosi jasa K2 Sablon.

## **METODE**

Pelaksanaan kegiatan dilakukan secara daring dan luring dengan jumlah peserta terbatas dan tetap memenuhi protokol COVID-19. Langkah pertama yang dilakukan adalah penyamaan persepsi dan persiapan kegiatan. Hal ini dan beberapa koordinasi setelahnya akan dilaksanakan secara daring. Setelah dilakukan penyamaan persepsi dan persiapan kegiatan, selanjutnya adalah pembelian alat dan penyerahan sekaligus pada hari itu juga akan dimulai pelatihan. Pelatihan tidak bisa dilaksanakan satu kali, melainkan harus beberapa kali pertemuan.

Pertemuan pertama adalah pelatihan mendesain logo pada cup minuman. Pada hari tersebut juga dilaksanakan pelatihan desain visual sederhana, pengelolaan media sosial, dan tips-trik menarik customer dengan promosi produk jasa K2 Sablon.

Tahap selanjutnya adalah pembuatan media-media promosi, termasuk video promosi yang akan dimasukkan dalam media sosial. Setelah tahap tiga terlaksana dan luaran yang dicanangkan menjadi jelas, tahap selanjutnya adalah pengontrolan yang kembali dilakukan secara daring oleh tim pengabdian masyarakat yang sifatnya kondisional. Sehingga

permasalahan dalam bidang produksi, bisa terbantu oleh pengadaan unit pembantu produksi; permasalahan bidang manajemen bisa terbantu pemecahan masalahnya dengan pelatihan oleh yang memiliki ekspertis, dan permasalahan pemasaran dapat diatasi dengan pelatihan dan pembuatan sarana promosi, serta adanya pendampingan berkelanjutan hingga masa akhir proyek berakhir, yang diharapkan mampu meningkatkan penjualan dan branding di tengah masyarakat.

Tim pemegang proyek akan terjun langsung ke lokasi usaha dan mengundang para narasumber sesuai hari atau tanggal yang disepakati bersama. Partisipasi mitra dalam hal ini adalah sebagai peserta pelatihan dan akan diminta untuk membantu tim dalam melaksanakan kegiatan pelatihan.

Segala hal yang berkaitan dengan program ini akan didokumentasikan dan dilaporkan pada pihak Universitas Wijaya Putra Surabaya. Adapun setelah kegiatan selesai dilaksanakan (kontrak berakhir), pemilik badan usaha akan diajak untuk membuat tayangan testimoni tentang kegiatan yang telah dilakukan.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Seperti yang telah disebutkan diatas, saat ini minuman modern mendominasi pasar dengan dibungkus dengan plastik berbentuk gelas yang sudah disablon dengan logo dan tulisan. Penjualan yang stabil selama masa pandemi tersebut membuat kami berinisiatif untuk membantu mengembangkan usaha jasa mandiri tersebut.

Masyarakat yang memiliki usaha harus dibantu untuk menghadapi persaingan pasar dengan perombakan sistem penjualan dan *re-branding*: upaya yang dilakukan oleh pengusaha untuk mengubah total atau memperbaharui sebuah merk dagang yang telah ada agar menjadi lebih baik namun tetap berada atau berpegang pada tujuan awalnya (binus.ac.id).

Dalam Pendampingan usaha K2 Sablon ini dilakukan dengan tahap yang jelas dan terukur untuk memantik tingkat produksi dan keberhasilan penjualan. Setelah dilakukan serangkaian pendampingan usaha selama kurang lebih tiga bulan, usaha jasa K2 Sablon semakin berkembang. Bahkan, saat ini sudah dapat menerima desain sederhana seperti tulisan quotes” kekinian. Pada minggu pertama sejak

penyerahan dan serangkaian pelatihan, usaha Bapak Irwan berhasil mendapat respons baik dari anggota tim yang kemudian bermaksud membantu promosi pada media sosial pribadi mereka. K2 Sablon juga kembali mengaktifkan media sosial, meskipun hanya sekedar untuk sekedar promosi harga dan diskon yang diberikan. Karena minuman ini sudah mulai dikenal di pasar luring. Harga produk K2 Sablon berbeda sesuai dengan jenis ukuran dan bentuk gelas.

Berikut adalah hasil dari pendampingan K2 Sablon yang dikelola oleh Bapak Irwan di Handoko nilam permai blok hj 11-13 Bangkalan, setelah dibina dan mendapat beberapa pelatihan, baik luring maupun daring: tahap dalam pendampingan ini adalah pelatihan desain visual sederhana dan promosi, K2 Sablon yang dikelola oleh Bapak Irwan nilam permai Bangkalan ini kembali menampilkan postingan promosi penjualan di media sosial. Memang ada banyak sekali penjual jasa sablon cup saat ini, namun yang menjadi ikon dan ramah adalah harga yang murah dengan kualitas yang bagus serta jasa pengiriman produk ke tempat pemesan.

Usaha ini sempat fakum mempromosikan produknya di berbagai kanal media, karena merasa sudah cukup informasi disebar secara mulut ke mulut saja, namun saat ini sudah kembali aktif dengan postingan dengan desain menarik meskipun sederhana dan hanya dari aplikasi *Canva*: alat untuk mendesain dan mempublikasikan karya yang lebih kolaboratif dari pada aplikasi lain, karena dapat diedit secara kolektif (canva.com). Pemesanan per hari yang dapat mencapai 200 pcs sebelumnya tidak diprediksi oleh tim dan oleh Bapak Irwan sendiri. Promosi kemudian tidak dapat dilakukan secara gencar karena permintaan jauh lebih besar dari pada penawaran. Bagaimanapun, grafis yang dirancang dengan baik memungkinkan untuk meningkatkan penjualan dan reputasi merek dan mencapai bisnis yang baik, sehingga meningkatkan fondasi bisnis yang berharga. Desain yang dipikirkan dengan matang dirancang untuk menjadi manusia. Tanpa perencanaan yang tepat, perusahaan tidak akan dapat berkonsentrasi pada produknya dan menumbuhkan pelanggannya di web yang berdampak pada keuntungan bisnis dan industri.

Pada saat melakukan pelatihan dan pembimbingan usaha K2 Sablon, merujuk pada strategi pemasaran produk oleh Jurnal *Entrepreneur*, kami membuat formula pelatihan dengan beberapa acuan: memberikan panduan strategi cepat untuk menunjang keberhasilan pemasaran produk, alat atau sarana dan prasarana dalam promosi produk, apa saja strategi yang bisa diterapkan, apa jenis pemasaran paling tepat, metode pemasaran yang paling baik, bagaimana melakukan promosi untuk produk pasar global, dan bagaimana strategi pemasaran dan promosi pengusaha. Kami kemudian memberikan pengarahan menyoal tujuh strategi pemasaran: 1) mengetahui target pasar sebelum menerapkan strategi pemasaran: semakin spesifik pasar yang dimaksud, semakin besar peluang untuk mendapatkan keberhasilan usaha. Dalam konteks ini, pangsa pasar K2 Sablon yang paling spesifik adalah sekitar are Bangkalan dan Blega saja dengan menyoal beberapa teman yang memiliki usaha kopi kekinian atau minuman kekinian. 2) optimalisasi peran media sosial dalam menjalankan program strategi pemasaran. 3) Memberi tester untuk calon pembeli dapat menjadi langkah baik untuk mengenalkan

produk pada target yang lebih luas lagi. 4) Memilih tempat yang strategis, dalam hal ini, lokasi UMKM binaan sudah cukup strategi karena berada di kota dan memiliki peluang besar karena adanya penjual minuman kekinian. 5) Insentif untuk yang memasarkan (seperti metode *endorment*). Pada bagian ke lima ini, kami memberikan suntikan dana agar usaha K2 Sablon dapat dikenal masyarakat melalui kanal instagram. 6) kami juga memberikan penjelasan bagaimana menjalin hubungan baik dengan konsumen dan 7) kami mendorong agar usaha ini juga dikembangkan dengan teknik konvensional yakni dari mulut ke mulut ([jurnal.id](http://jurnal.id)). Setelah semua rangkaian pengabdian masyarakat kami lakukan, hasilnya bisa dilihat dari perkembangan usaha yang semakin tertata dan tampil sebagai inovasi industri.

Kami merasa bahwa masyarakat perlu untuk melihat realitas sosial di dalam diri masyarakat itu sendiri. Dengan melihat realita sosial yang ada, maka secara otomatis, jika memiliki kepedulian yang sama pada isu-isu peningkatan ekonomi, terutama di area yang sudah pernah atau akan menjadi tempat bersarangnya virus COVID19, harapan kami adalah munculnya secara terus-menerus ide-ide segar dari akademisi dan peneliti untuk pengembangan program diantara masyarakat kelas menengah ke bawah.

Pada tataran akar rumput, usaha dawet siwalan ini pantas diapresiasi dan mendapat perhatian pemerintah. Ada banyak sekali hasil diskusi dan wawancara mendalam yang belum dianalisis, namun secara garis besar, kita dapat melihat pola peningkatan ekonomi dalam masyarakat di tengah wabah seperti ini. Semakin banyak dan baik inovasinya, semakin dikenal luas dan dapat menjadi alternatif dalam pemasaran secara online. Usaha Menengah Kecil dan Mikro masih dijalankan dengan metode lama dan banyak yang tidak masuk dalam kontrol pemerintah. Namun, usaha peningkatan posisi tawar UMKM bukan hal itu sulit untuk diimplementasikan. Kita bisa memulai berpikir apa saja hal-hal yang bisa dikembangkan dari rumah dan lingkungan terkecil dengan daya jual yang tinggi. Penjualan jasa K2 Sablon yang semakin sukses bisa menjadi percontohan lainnya.

## KESIMPULAN

Kemajuan Teknologi mendorong adanya persaingan yang ketat dan inovasi yang tidak boleh berhenti jika menginginkan kemajuan, terutama dalam bidang ekonomi. kegiatan pelatihan motivasi wirausaha mampu

meningkatkan jiwa *entrepreneurship* para pemuda sebagai upaya menunjang kegiatan pengembangan K2 Sablon. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat meliputi pelatihan dan pendampingan telah meningkatkan kemampuan Bapak Irwan selaku pemilik usaha K2 Sablon dalam melakukan operasional bisnisnya sesuai dengan jenis usaha yang dijalankan. Kegiatan promosi dan pengembangan jaringan pemasaran telah dijadikan sebagai strategi pemasaran untuk meningkatkan volume produksi. Pengembangan networking dengan pihak lain untuk membangun kerjasama bisnis telah dilakukan untuk peningkatan pemasaran.

Model UMKM K2 Sablon dapat dijadikan sebagai model pengembangan wirausaha pemuda yang berbasis pemberdayaan masyarakat. Keberhasilan meningkatkan produktivitas dan pemberian mekanisme serta metode penjualan yang lebih rapi dan tertata, pada akhirnya (kami harap) bisa menjadi rujukan untuk usaha-usaha lain maupun kajian-kajian lain dalam Ilmu Sosial.

## REFERENSI

### Buku

- Effendi, Yusli, dkk. 2020. *Glokalisasi : Gerakan Sosial, Kewargaan, dan Komunitas Sosial*. Penerbit : Inetelegensia Media Malang
- Krisnawati et all.2015. IBM Kelompok Usaha Souvenir Sablon Digital. Rekayasa. Vol 13 No.1, Juli 2015

### Internet

- Binus University. 2017. Mengapa Perlu Re-Branding. <https://binus.ac.id/malang/2017/09/mengapa-perlu-re-branding/>. di akses 10 Mei 2022
- Canva. 2017. Memberdayakan Dunia untuk Mendesain. [https://www.canva.com/id\\_id/about/](https://www.canva.com/id_id/about/). di akses 10 Mei 2022
- CNBC Indonesia. 2022. <https://www.cnbcindonesia.com/tag/bantuan-umkm>. di akses 10 Mei 2022
- Jurnal Enterpreneur. <https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-pemasaran-produk-yang-harus-anda-coba/>. di akses 10

### Sumber Lain

- Wawancara dengan Bapak Irwan Suryadi (Pemilik Usaha)