

# **EDUKASI PELUANG USAHA DI ERA DIGITAL PADA PELAKU USAHA MIKRO KECIL DAN MENENGAH DESA PURWAMEKAR**

Annisa Rizky Ananda , Afif Hakim  
Teknik Industri, Fakultas Teknik  
ti19.annisaananda@mhs.ubpkarawang.ac.id  
afif.hakim@ubpkarawang.ac.id

## **Abstrak**

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan implementasi dari salah satu poin Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat. Lokasi kegiatan KKN berada di Desa Purwamekar, Kecamatan Rawamerta. Desa Purwamekar sudah menjadi desa digital, sehingga akan memudahkan para pelaku UMKM untuk memulai bisnisnya di pasar digital. Namun pelaku UMKM memiliki kendala pada kurangnya pengetahuan tentang pasar digital. Sehingga peran mahasiswa dalam kegiatan KKN bertujuan untuk memberikan informasi terkait pengertian dari pasar digital dan bagaimana menentukan peluang usaha di era digital, serta memotivasi pelaku UMKM untuk selalu berkembang mengikuti era digitalisasi dengan meningkatkan kualitas produk dan selalu memberikan kepuasan terhadap pelanggan. Pengambilan data dilakukan pada UMKM Second Product sebagai perwakilan dari UMKM yang ada di Desa Purwamekar. Metode pengambilan data dilakukan dengan pengamatan langsung pada area produk dan melakukan wawancara. Hasil pengamatan langsung didapatkan beberapa area penyimpanan produk yang tidak sesuai dan tidak adanya identifikasi produk pada area produk yang akan berpengaruh pada kualitas produk, maka kualitas produk harus ditingkatkan. UMKM tersebut juga belum memulai usaha di pasar digital, sehingga hasil pengamatan tersebut diperoleh ide sosialisasi tentang keutamaan kualitas produk dan kepuasan pelanggan dalam memulai bisnis di pasar digital. Kegiatan sosialisasi ini berisi tentang prosedur peningkatan kualitas produk yang dapat dilakukan dengan memperbaiki sistem perawatan dan penyimpanan produk. Selain itu untuk membantu memberikan identifikasi pada produk, direkomendasikan dengan sistem Kanban. Kanban berfungsi sebagai penanda sehingga produk akan memiliki umur simpan lebih lama dan kualitas produk akan meningkat, serta tentu dapat memberikan kepuasan bagi pelanggan.

Kata Kunci : Kuliah Kerja Nyata, Peluang usaha, Kualitas, Produk

## **Abstact**

Student Study Service (KKN) activity is the implementation of one of the Tri Dharma College points, as known as community service. The location of KKN activities is in Purwamekar Village, Rawamerta District. Purwamekar Village has become a digital village, which creates potential for UMKM owners to start their business in the digital market. However, UMKM owners have problems with a lack of knowledge about the digital market. So that the role of students in KKN activities aims to provide information related to the understanding of the digital market and how to determine business opportunities in the digital era, as well as motivate UMKM actors to always develop following the digitalization era by improving product quality and always providing satisfaction to customers. Data collection was carried out on Second Product UMKM as representatives of UMKM in Purwamekar Village. The method of data collection is done by direct observation of the product area and conducting interviews. The results of direct observation showed that several product storage areas were not suitable and there was no product identification in the product area that would affect product quality, so product quality must be improved. These UMKM also have not started a business in the digital market, so the results of these observations obtained the idea of socialization about the priority of product quality and customer satisfaction in starting a business in the digital market. This

socialization activity contains procedures for improving product quality that can be done by improving the product maintenance and storage system. In addition to helping provide identification on the product, it is recommended with the Kanban system. Kanban serves as a marker so that the product will have a longer shelf life and the quality of the product will increase, and of course it can provide satisfaction for customers.

Key Words : Student Study Service, Business opportunities, Quality, Product

## Pendahuluan

### Latar Belakang

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) merupakan implementasi dari salah satu poin Tri Dharma Perguruan Tinggi, yaitu pengabdian kepada masyarakat. Mahasiswa dituntut terjun langsung ke lapangan untuk membantu masyarakat dalam melakukan beberapa aktivitas dan diharapkan dapat membagikan pengetahuan yang telah dipelajari menjadi suatu inovasi dalam kehidupan bermasyarakat sesuai bidang keilmuannya. Dewasa ini perkembangan zaman yang sangat pesat menuntut manusia untuk selalu siap dan menerima segala perubahan yang terjadi dalam kehidupan, sehingga diharapkan mahasiswa mampu memberikan ilmu dan tenaga pada masyarakat. Saat ini teknologi dan digitalisasi merupakan perkembangan zaman yang sangat dirasakan oleh seluruh lapisan masyarakat, baik yang tinggal di kota maupun desa dapat merasakan dampaknya. Sejalan dengan masuknya teknologi dan era digital di desa, Universitas Buana Perjuangan menentukan tema KKN tahun ini adalah “Inovasi dan Digitalisasi UMKM Menuju Masyarakat Mandiri”.

Desa Purwamekar yang menjadi lokasi kegiatan KKN memiliki beberapa potensi ekonomi yang berasal dari pelaku UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah). Selain itu Desa Purwamekar sudah menjadi desa digital, dimana masyarakatnya telah beradaptasi dan menjalani kehidupan beriringan dengan digitalisasi. Sehingga potensi UMKM untuk mulai memasuki pasar digital (*digital market*) akan lebih mudah. Namun para pelaku UMKM belum dapat memaksimalkan teknologi dan era digital untuk meningkatkan produk, pemasaran, maupun peluang usaha yang ada dalam pasar digital. Hal ini disebabkan karena kurangnya pengetahuan dan informasi para pelaku UMKM tentang pengertian pasar digital beserta manfaat yang diperoleh. Disinilah peran mahasiswa untuk memberikan edukasi terkait peluang usaha dan cara menghadapi era digital.

### Tujuan

1. Membagikan informasi terkait pengertian dari pasar digital dan bagaimana menentukan peluang usaha di era digital.

2. Memberikan motivasi kepada pelaku UMKM untuk selalu berkembang mengikuti era digitalisasi dengan meningkatkan kualitas produk dan selalu memberikan kepuasan terhadap pelanggan.

### **Gambaran Umum Desa**

Desa Purwamekar, Kecamatan Rawamerta, Kabupaten Karawang berada di daerah dataran/ pesawahan dengan ketinggian 5 m di atas permukaan laut. Memiliki luas wilayah seluas 300,1 Ha terdiri dari sawah 264,443 Ha dan daratan 35,650 Ha. Berjarak 5 km dari Kota Kecamatan, 7 km dari Kota Kabupaten, 85 km dari Ibu Kota Provinsi dan 82 km dari Ibu Kota Jakarta. Luas Desa seluruhnya 310 Ha, terdiri dari lahan sawah 230 Ha ( 74,2 %) dan tanah darat 88 Ha ( 25,8 %). Desa Purwamekar terbagi dalam 3 Dusun, 3 RW dan RT, masing-masing sebagai berikut :

- Dusun Krajan terdiri dari RT 01, RT. 02, RT. 03
- Dusun Tamiang terdiri dari RT. 04, RT. 05 , RT 06
- Dusun Cilempuk terdiri dari RT. 07, RT 08, RT 09

Penyusunan Visi Desa Purwamekar ini dilakukan dengan pendekatan partisipatif, melibatkan pihak-pihak yang berkepentingan di Desa Purwamekar seperti pemerintah Desa, BPD, Tokoh Masyarakat, tokoh agama, lembaga masyarakat desa dan masyarakat desa pada umumnya. Pertimbangan kondisi eksternal di desa seperti satuan kerja wilayah pembangunan di Kecamatan Rawamerta. Maka berdasarkan pertimbangan diatas Visi Desa Purwamekar adalah : “Meningkatkan Taraf Hidup Dan Penghidupan Masyarakat Desa Purwamekar Baik Lahiriah Maupun Batiniyah Berdasarkan Keadilan, Keimanan Dan Ketaqwaan”

Sebagaimana penyusunan Visi, dalam penyusunan Misi juga menggunakan pendekatan partisipatif dan pertimbangan potensi dan kebutuhan Desa Purwamekar sebagaimana proses yang dilakukan maka misi Desa Purwamekar adalah :

- 1) Bersama-sama meningkatkan kemampuan masyarakat dan pemerintah desa beserta aparatnya untuk menggali dan memanfaatkan potensi sumber daya yang ada di masyarakat untuk kesejahteraan bersama;
- 2) Tersedianya sarana dan prasarana produksi pertanian yang baik dan memadai;
- 3) Menumbuhkembangkan kehidupan bergotong royong berdasarkan kekeluargaan dan kemitrasejajaran;
- 4) Tersedianya fasilitas pelayanan dasar kesehatan yang baik;
- 5) Pembangunan infrastruktur umum yang layak;
- 6) Terciptanya rasa keamanan dan ketertiban di masyarakat;

7) Pembinaan Kehidupan Keagamaan.

## **Tinjauan Pustaka**

### **Pengertian Digitalisasi**

Digitalisasi merupakan suatu proses mengalih media informasi analog ke media digital. Secara garis besar bahwa digitalisasi adalah proses konversi bentuk tercetak ke dalam bentuk elektronik melalui proses pemindaian (scan) untuk menciptakan halaman elektronik yang sesuai dengan penyimpanan, temu kembali dan transmisi komputer. (Tri Yulianti & Tri Prastowo, 2021)

### **Pengertian Kualitas Produk**

Kualitas merupakan suatu kondisi dinamis yang berhubungan dengan produk, jasa, manusia, proses dan lingkungan yang memenuhi atau melebihi harapan. Kualitas dalam industri jasa pelayanan adalah suatu penyajian produk atau jasa sesuai ukuran yang berlaku di tempat produk tersebut diadakan dan penyampaiannya setidaknya sama dengan yang diinginkan dan diharapkan oleh konsumen (Prasastono, Pradapa, 2017). Kualitas disebut baik jika penyedia jasa memberikan pelayanan yang setara dengan yang diharapkan oleh pelanggan.

### **Definisi Peluang Usaha**

Dilansir dari Law Insider, peluang usaha adalah semua ide bisnis, prospek, perencanaan, ataupun kesempatan lain untuk suatu usaha yang sedang dikembangkan atau akan dimulai.

Cara Mengidentifikasi Peluang :

1) *Observing Trends*

- Trends menciptakan peluang bagi entrepreneurs untuk mencapainya
- Sangat penting untuk menyadari adanya perubahan pada area tersebut

2) *Solving a Problem*

- Masalah dapat ditentukan melalui observasi dan melalui cara-cara yang lebih sederhana seperti intuisi, suatu kebetulan atau perubahan
- Menemukan suatu masalah dan menemukan cara untuk mengatasinya, bisa menjadikan sebuah peluang usaha

3) *Finding gaps in the Marketplace*

Sebuah gap/kesenjangan di pasar seringkali tercipta ketika suatu produk atau jasa dibutuhkan oleh sekelompok orang tertentu tapi tidak mewakili pasar yang cukup besar untuk menjadi menarik bagi para produsen. Kesenjangan produk yang terjadi di pasar merupakan peluang bisnis yang potensial.

## **Manajemen Perawatan dan Penyimpanan Produk**

Manajemen Perawatan adalah upaya pengaturan aktivitas untuk menjaga kontinuitas produksi, sehingga dapat menghasilkan produk yang berkualitas dan memiliki daya saing, melalui pemeliharaan fasilitas industri. Berikut tujuan dilakukannya manajemen perawatan :

- 1) Mengatasi segala permasalahan, yang berkenaan dengan kontinuitas aktivitas
- 2) Memperpanjang umur pengoperasian peralatan dan fasilitas
- 3) Meminimasi Downtime, yaitu waktu selama proses produksi terhenti (waktu menunggu) yang dapat mengganggu kontinuitas proses.
- 4) Meningkatkan efisiensi sumber daya produksi.
- 5) Peningkatan profesionalisme personil departemen perawatan
- 6) Meningkatkan nilai tambahan produk, sehingga perusahaan dapat bersaing di pasar global.
- 7) Melakukan perencanaan terhadap perawatan preventif, sehingga memudahkan dalam proses pengontrolan aktivitas perawatan.
- 8) Mereduksi biaya perbaikan dan biaya yang timbul dari terhentinya proses karena permasalahan keandalan mesin

Perawatan yang dilakukan untuk mencegah terjadinya kerusakan mesin dan agar umur pemakaian pada mesin tersebut dapat bertahan dengan lama. Contoh dari perawatan model ini adalah:

- 1) pembersihan
- 2) pengendalian kondisi mesin,
- 3) perbaikan kecil,
- 4) tune up,
- 5) pelumasan dan penyetelan.

Perawatan ini sering disebut sebagai: perawatan preventif, dan masuk ke dalam kategori perawatan terprogram.

## **Sistem Kanban**

Kanban berasal dari kata bahasa Jepang yang berarti tanda. Namun dalam konteks operasional dijelaskan bahwa kanban adalah suatu kartu yang digunakan untuk mewisuda kebutuhan bahan suku cadang dalam proses operasi. Sistem kanban adalah sistem informasi yang menyelaraskan pengendalian produksi suatu produk yang diperlukan, dalam jumlah yang diinginkan, dalam waktu yang dibutuhkan pada setiap proses produksi di dalam pabrik maupun diantara perusahaan-perusahaan yang terkait. Jenis kanban yang sering digunakan adalah kanban pengambilan dan kanban perintah produksi. Kanban pengambilan

menspesifikasikan jenis dan jumlah produk yang harus diambil dari proses terdahulu oleh proses berikutnya, sementara kanban perintah produksi menspesifikasikan jenis dan jumlah produk yang harus dihasilkan oleh proses terdahulu. Ada beberapa jenis kanban lain, di antaranya adalah:

- 1) Kanban pemasok (subkontraktor), yaitu kanban yang berisi perintah yang meminta pemasok atau subkontraktor untuk mengirimkan suku cadang.
- 2) Kanban pemberi tanda. Kanban pemberi tanda digunakan untuk menetapkan spesifikasi produksi lot dalam pengecoran cetakan, pelubang tekan, atau proses tempaan.

## **Metode**

### **Waktu dan Tempat Kajian**

Kegiatan pengamatan terhadap UMKM dilaksanakan pada 3 Juli 2022 bertempat di salah satu pemilik UMKM Second Product yang berada di Dusun Krajan, Desa Purwamekar, Kecamatan Rawamerta, Kabupaten Karawang, Jawa Barat.

### **Target**

Target dari pengamatan yang telah dilakukan adalah mengadakan sosialisasi edukasi terhadap pelaku UMKM yang ada di wilayah Desa Purwamekar dengan tema mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan. Selain itu juga membantu pelaku UMKM untuk meningkatkan nilai jual produknya dan pemasaran ke dalam pasar digital melalui *e-commerce* maupun sosial media.

### **Teknik Analisis**

Pengambilan data dilaksanakan dengan melakukan wawancara terhadap pelaku UMKM. Adapun data yang diambil terkait dengan proses pengadaan produk, proses penyimpanan produk, proses perawatan produk, proses pengeluaran produk, proses administrasi, dan pemasaran. Dari data tersebut kemudian dianalisis secara kualitatif untuk menentukan solusi yang dapat membantu UMKM mengembangkan bisnisnya dan bergabung dalam pasar digital. Proses penyimpanan, perawatan, dan pemasaran produk dipilih sebagai tema sosialisasi edukasi “Utamakan Kualitas dan Kepuasan Pelanggan” karena ketiga aspek tersebut dapat mewakili UMKM untuk mendapatkan peluang usaha di pasar digital.

## Hasil Penelitian dan Pembahasan

### Pengamatan pada lokasi UMKM Second Product

Pengamatan dilaksanakan langsung ke tempat UMKM beroperasi, dengan mengamati produk yang dijual dilihat dari sisi kualitas dan penyimpanannya. Dari segi proses pemasaran produk dilakukan wawancara dengan pelaku UMKM tersebut.



Wawancara terhadap Pelaku  
UMKM Second Product



Kondisi Penyimpanan di UMKM Second Product

Hasil pengamatan yang diperoleh adalah proses penyimpanan produk masih belum tertata dengan baik dan kurangnya identifikasi. Akibat dari proses penyimpanan yang kurang tepat, umur simpan produk dapat berkurang dan produk menjadi lebih rentan rusak. Selain itu, kurangnya identifikasi pada produk sehingga untuk konsumen yang langsung datang ke lokasi akan kebingungan mengetahui nama produknya.

### Sosialisasi terhadap pelaku UMKM

Waktu : Jumat, 15 Juli 2022

Lokasi : Aula Kantor Kepala Desa Purwamekar

Judul : Utamakan Kualitas dan Kepuasan Pelanggan

Target : Menguasai konsep pokok *e-commerce* dalam mengutamakan kualitas dan kepuasan pelanggan

Peserta : para pelaku UMKM Desa Purwamekar

Sosialisasi ini merupakan sosialisasi kolaborasi antara program studi Teknik Industri dan Teknik Mesin. Beberapa hal yang disampaikan adalah pengenalan mengenai *e-commerce*, manfaat *e-commerce*, memberikan edukasi terkait pentingnya menjaga kualitas untuk mendapatkan kepuasan dari konsumen, dan membagikan informasi tentang bagaimana peluang usaha yang sudah dimiliki dapat berkembang di pasar digital (*digital market*).



Interaksi tanya jawab antara pelaku UMKM dengan mahasiswa saat sosialisasi

## Pembahasan

Berdasarkan hasil pengamatan dan sosialisasi yang telah dilaksanakan, para UMKM yang belum mendaftarkan bisnisnya di *e-commerce* disebabkan karena kurangnya informasi tentang cara pendaftaran dan cara memasarkan secara digital. Sehingga dengan adanya sosialisasi ini diharapkan para pelaku UMKM mendapatkan informasi dan tertarik untuk memulai bisnisnya di pasar digital. Melihat peluang usaha di pasar digital yang sangat besar tetapi dengan persaingan yang ketat juga, hal yang paling penting dilakukan adalah dengan mengutamakan kualitas produk dan kepuasan pelanggan agar konsumen nyaman untuk berbelanja. Untuk proses penyimpanan dapat dilakukan pemilahan produk berdasarkan jenisnya terlebih dahulu, kemudian disatukan dan diberi tanda. Tanda ini dapat berupa Kanban yang memuat informasi tentang nama produk, tanggal kedatangan produk, dan jumlah produk dalam satu area. Kanban adalah suatu kartu yang digunakan untuk mewisuda kebutuhan bahan suku cadang/produk dalam proses operasi. Jenis Kanban yang sering digunakan adalah Kanban pengambilan, Kanban pemberi tanda dan Kanban perintah produksi. Pada UMKM dapat menggunakan Kanban pemberi tanda yang memiliki beberapa pilihan penempatan Kanban, dapat diletakkan di tiap produk atau pada bagian depan dari kumpulan beberapa produk. Hal ini akan memudahkan karyawan maupun pembeli untuk mengidentifikasi produk. Dari segi perawatan perlu dilakukan adanya perawatan rutin dan terjadwal agar kualitas produk dapat tetap terjaga. Perawatan ini disebut dengan *Preventive Maintenance*, yaitu kegiatan pemeliharaan dan perawatan yang dilakukan untuk mencegah timbulnya kerusakan yang tidak terduga dan menemukan kondisi atau keadaan yang dapat menyebabkan produk/aset mengalami kerusakan pada waktu proses. Tujuan dari perawatan ini adalah untuk memperpanjang umur produktif produk/aset, mendeteksi dini adanya kerusakan, dan mengurangi biaya yang ditimbulkan apabila terdapat produk yang cacat.

## Kesimpulan dan Rekomendasi

Kegiatan Kuliah Kerja Nyata (KKN) yang dilakukan di Desa Purwamekar mendapatkan antusias yang cukup baik dari masyarakat. Saat sosialisasi para pelaku UMKM yang hadir mendapatkan motivasi dan informasi mengenai peluang usaha yang ada di pasar digital. Sehingga diharapkan bisnis yang dijalankan oleh UMKM dapat berkembang mengikuti perkembangan zaman di era digital ini. Adapun salah satu cara untuk mendapatkan peluang usaha di pasar digital adalah dengan mengutamakan kualitas produk. Dimana kualitas produk berbanding lurus dengan bagaimana teknik perawatan dan penyimpanan produk. Dari hasil pengamatan di salah satu UMKM yaitu UMKM Second Product, hal yang dapat direkomendasikan adalah menata ulang produk agar proses perawatan menjadi lebih mudah dilakukan dan menyimpan produk dikelompokkan sesuai dengan jenisnya. Seperti contoh untuk produk elektronik diletakkan di tempat yang kering dan tidak terkena sinar matahari secara langsung karena dapat merusak komponen yang ada di dalamnya. Selain itu hal lain yang diperlukan adalah identifikasi pada produk. Identifikasi ini dapat mempermudah konsumen atau karyawan untuk mengetahui letak dari produk tersebut. Hal yang dapat dilakukan adalah dengan menggunakan Sistem Kanban. Dengan beberapa rekomendasi yang telah diberikan, diharapkan dapat meningkatkan kualitas produk para pelaku UMKM dan mendapatkan kepuasan dari pelanggan.

## Daftar Pustaka

- Prasastono, N., & Pradapa, S. Y. (2017). Kualitas Produk Dan Kualitas Pelayanan Terhadap Kepuasan Konsumen Kentucky Fried Chicken Semarang Candi. *Program Studi D3 Perhotelan, Program Diploma Kepariwisata Universitas Stikubank Semarang ABSTRACT, XI*, 13–23. Intervening. Jakarta: Universitas Terbuka.
- Tri Yulianti, D., & Tri Prastowo, A. (2021). Pengembangan Digitalisasi Perawatan Kesehatan Pada Klinik Pratama Sumber Mitra Bandar Lampung. *Jurnal Teknologi Dan Sistem Informasi (JTSI)*, 2(2), 32–39. <http://jim.teknokrat.ac.id/index.php/JTSI> (diakses pada 10 Agustus 2022 pukul 20:10).
- Puspita Sari, Diana (2016). Evaluasi Manajemen Perawatan Dengan Metode Reliability Centered Maintenance (RCM) Pada Mesin Blowing I Di Plant I PT. Pisma Putra Textile. Surabaya : Universitas 17 Agustus 1945 (UNTAG).
- Asnawi. 2019. *RPJMDes Desa Purwamekar 2020-2025*. Karawang:Desa Purwamekar