

Pemberdayaan Kelompok UMKM Terdampak Covid Melalui Pendampingan Ekonomi Kreatif Berbasis Teknologi

Nuril Lutvi Azizah^{1*}, Uce Indahyanti², Fitri Nur Latifah³,
Sasmito Bagus Sumadyo⁴, Siti Nurjannah Ramadhany⁵

nurillutviazizah@umsida.ac.id^{1*}

^{1,2,4,5}Program Studi Informatika

³Program Studi Perbankan Syariah

^{1,2,3,4,5}Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

Received: 11 12 2020. Revised: 26 07 2021. Accepted: 15 08 2021.

Abstract : Community dedication is carried out with the aim of increasing the sales turn over of cloth mask at the UMKM Tanjung which is related in the sales of goods or shops. The method used in this services activity is through partial assistance and training. Partial assistance is carried out by providing guidance and training to improve skills in making mask innovations into painting maks. Creative economy assistance is carried out by making technology-based painting masks. Masks are designed using the basic graphic design sketch application on masks, so mask sketches can be custom ordered according to the wishes of potential buyers. Painting mask can also be a differentiator from other masks that are sold in the market, thus masks have different characteristics from other masks sold in the market. The result obtained are an increase in the selling value of painting mask and and an increase in skills in the group of UMKM Tanjung. It can be concluded that the mentoring and training activities receive positive responses from the group based on the result.

Keywords : Innovation, Creative economy, Painting masks

Abstrak : Pengabdian ini dilakukan dengan tujuan untuk meningkatkan omset penjualan masker kain pada UMKM Tanjung yang bergerak dalam bidang penjualan barang dan pertokoan. Metode yang digunakan pada kegiatan pengabdian ini yaitu melalui pendampingan parsial dan pelatihan. Pendampingan parsial dilakukan dengan memberikan bimbingan dan pelatihan peningkatan keterampilan dalam membuat inovasi masker menjadi masker lukis. Pendampingan ekonomi kreatif dilakukan melalui pembuatan masker lukis berbasis teknologi. Masker di desain menggunakan aplikasi sket desain grafik dasar pada masker, dengan demikian sket masker bisa dipesan secara *custom* sesuai dengan keinginan calon pembeli. Masker lukis ini pula dapat menjadi pembeda dengan masker lain yang dijual di pasaran, dengan demikian masker mempunyai ciri khas yang berbeda dengan masker lain yang dijual di pasaran. Hasil yang didapatkan berupa peningkatan nilai jual masker lukis serta peningkatan keterampilan pada kelompok UMKM Tanjung. Dari pengabdian ini, dapat disimpulkan bahwa kegiatan pendampingan dan pelatihan pada kelompok UMKM ini mendapatkan respon positif dari kelompok UMKM berdasarkan hasil peningkatan yang diperoleh.

Kata Kunci : Inovasi, Ekonomi kreatif, Masker lukis

ANALISIS SITUASI

Kelompok UMKM Tanjung merupakan kelompok UMKM yang bergerak dalam bidang barang dan jasa. Kelompok UMKM ini terdiri dari gabungan kader dan kelompok ibu-ibu PKK RT 02/RW 09 Park Royal Regency, Desa Sidokerto, Kecamatan Buduran, Kabupaten Sidoarjo. Selama masa pandemi Covid 19 yang terjadi di Indonesia, kegiatan berkumpul untuk pemasaran produk UMKM jarang dilakukan secara offline melainkan produk atau barang dipasarkan secara online. Kegiatan yang dilakukan UMKM ini mengarah ke ekonomi produktif apabila dilakukan secara kontinu dan signifikan. Barang yang dipasarkan sebelum pandemi berupa pernak pernik hijab, bros, pakaian, makanan, serta alat rumah tangga seperti toples makanan, dan lainnya. Barang yang dipasarkan tidak menentu, akan tetapi disesuaikan dengan permintaan yang dibutuhkan oleh masyarakat sekitar, sehingga produk yang dijual tidak tetap sama tiap periode waktu. Selama masa pandemi Covid 19, kegiatan promosi dan pemasaran difokuskan ke penjualan masker kain. Berdasarkan penjualan masker, dari awal pandemi Covid 19 sampai sekarang ini, grafik penjualan masker cenderung menurun dikarenakan banyaknya UMKM lain yang menjual masker dengan harga dan kualitas yang bersaing.

Selama masa pandemi Covid 19, kegiatan promosi dan pemasaran difokuskan ke penjualan masker kain. Penjualan dan pemasaran masker kain dilakukan secara offline maupun online melalui media sosial dan IG (Khoirun Nisa, 2018). Permasalah mitra yang diangkat pada program pengabdian masyarakat ini adalah Kelompok UMKM Tanjung mempunyai 2 (dua) kegiatan yaitu pemasaran barang dan kualitas produk masker. Pada pemasaran barang, UMKM ini tidak fokus pada barang dengan branding tertentu, akan tetapi menuju ke kebutuhan sesaat masyarakat tertentu. Sedangkan selama masa pandemi covid 19, produk UMKM difokuskan ke penjualan produk masker kain. Tentu saja, persaingan antar para pengusaha masker ini sangat ketat. Persaingan terjadi dalam hal jenis, harga, brand, dan kualitas masker yang menjadi pembanding dalam hal pemilihan masker di pasaran (Nuraini, 2019).

Promosi dan pemasaran masker produk UMKM Tanjung ini dilakukan secara offline yaitu dijual langsung maupun dipasarkan secara online melalui media social Facebook dan IG. Dengan semakin banyaknya persaingan yang terjadi tentu dibutuhkan suatu inovasi dan kreatifitas, agar produk masker yang dipasarkan tetap laku di khalayak ramai (Hariansyah, 2015). Pada program pelatihan masker lukis yang nanti akan diterapkan pada UMKM ini

dilakukan sket menggunakan aplikasi desain grafik sebelum dilakukan proses melukis masker, sehingga nantinya gambar pada masker bisa dipesan secara custom sesuai dengan keinginan calon pembeli. Setiap UMKM mempunyai ciri khas dalam mempromosikan produknya, ciri khas yang dimaksud bisa jadi berupa kualitas produk maupun harga yang terjangkau dan bersaing (Rizki Tri Prasetyo, 2018). Padahal apabila kelompok UMKM Tanjung ini memproduksi sendiri produk yang dijual tentunya akan jauh lebih menguntungkan, akan tetapi peralatan dan tempat masih belum memungkinkan untuk memproduksi sendiri.

Untuk mengatasi permasalahan pertama ini dilakukan pemberdayaan UMKM terdampak covid melalui pelatihan ekonomi kreatif (IAI Sultan M. Syarifuddin, 2017). Ekonomi kreatif adalah sebuah konsep di era ekonomi baru yang mengintensifkan informasi dan kreativitas dengan mengandalkan ide dan pengetahuan dari sumber daya manusia sebagai Faktor produksi yang utama (University, 2012). Untuk meningkatkan potensi mitra yang mengarah ke ekonomi produktif diperlukan adanya pemetaan konsep dan pemetaan konsep ini disesuaikan dengan tujuan UMKM sehingga dibutuhkan suatu klasterisasi berdasarkan potensi (Aji Supriyanto, 2017). Menurut Aji manfaat klasterisasi penting sebagai acuan dalam mengetahui potensi wilayah dan omset suatu usaha pada wilayah tertentu.

SOLUSI DAN TARGET

Solusi yang ditawarkan untuk menangani permasalahan yang berkaitan dengan masalah utama yang diuraikan adalah metode yang akan digunakan antara lain pemberdayaan kelompok UMKM melalui pelatihan dan pendampingan. Tabel berikut ini menjelaskan mengenai solusi dan target yang dilakukan pada saat pengabdian, sebagai berikut :

Tabel 1. Deskripsi Solusi dan Target yang ingin dicapai

Tempat/tanggal	Kegiatan	Solusi yang diberikan	Target yang Ingin dicapai
Sidokerto, Minggu 22 November 2020	Sosialisasi kegiatan bersama mitra	Memberikan alternatif kegiatan yang dibutuhkan pada mitra UMKM	Mendapatkan kegiatan yang dapat berguna untuk mitra UMKM
Sidokerto, Minggu 29 November 2020/ 09.00	Pendampingan UMKM melalui ekonomi kreatif pembuatan masker	Pelatihan pembuatan masker lukis sebagai narasumber bersama dengan pelatih pelukis profesional	Mitra memperoleh ilmu baru mengenai peningkatan nilai dan kualitas pada produk yang

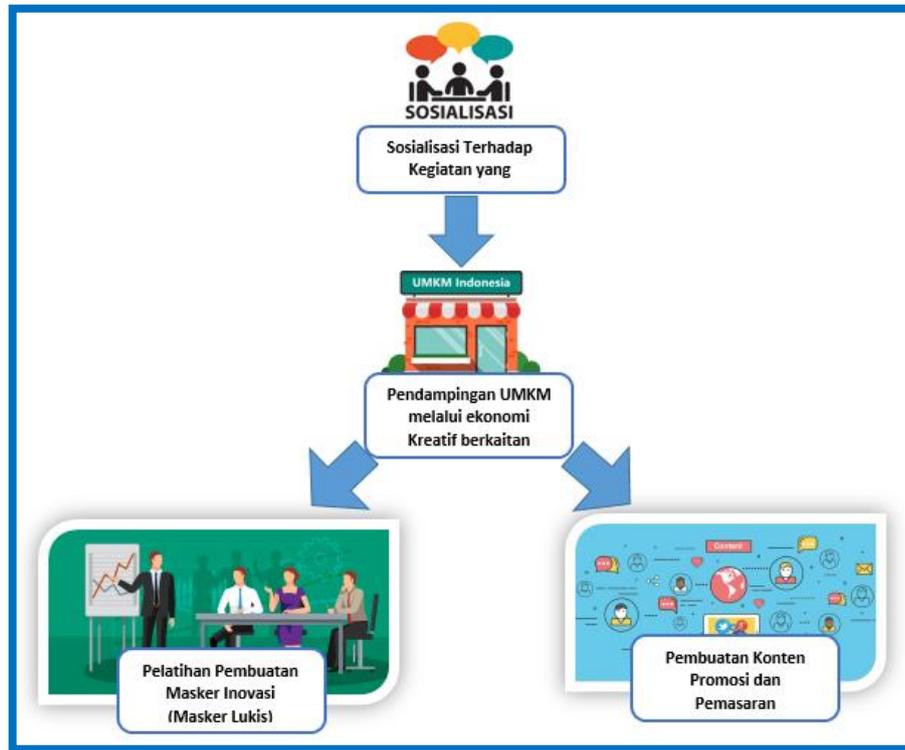
Sidokerto, Minggu 29 November 2020/ 09.00-13.00	Pelatihan inovasi	produk	Memberikan pelatihan secara focus grup diskusi parsial	dijual	Mitra mengalami peningkatan keterampilan
Sidokerto, Minggu 06 Desember 2020/ 09.00-13.00	Pembuatan untuk pemasaran	produk	Memberikan ilmu untuk branding dan pemasaran produk		Produk jual mitra mengalami peningkatan dalam pemasaran

Tujuan UMKM Tanjung ini adalah mendapatkan pemasukan berupa keuntungan dari hasil jual produk yang nantinya keuntungan ini dapat dijadikan modal usaha yang lebih besar dalam mengembangkan usahanya. Hal ini juga berkaitan dengan konsep ekonomi kreatif, bahwasanya ekonomi yang berasal dari pemanfaatan kreatifitas, keterampilan, serta bakat individu untuk menciptakan kesejahteraan serta lapangan pekerjaan (Daulay, 2018). Kontribusi terhadap perekonomian khususnya berpengaruh terhadap pengangguran, dan pembangunan regional (Mira Meilia, 2018). Pada masalah pertama, solusi yang ditawarkan terkait dengan ekonomi kreatif berbasis teknologi yaitu mengadakan pelatihan inovasi (Azizah, 2018) dan kreatifitas dari masker. Untuk menaikkan nilai jual masker, tentu masker harus mempunyai inovasi tanpa pengurangan manfaat yang diberikan (Nuril Lutvi Azizah, 2020). Inovasi yang ditawarkan sebagai solusi yaitu dengan cara menghias masker melalui seni lukis dan warna yang saat ini masih jarang ditemui di pasaran. Lukisan dapat disesuaikan keinginan *customer* yaitu *custom*, lukisan dicetak dengan Teknologi cetak *printing* sehingga gambar dapat di request sesuai keinginan.

METODE PELAKSANAAN

Adapun beberapa permasalahan yang akan diselesaikan pada bagian metode. Permasalahan pertama adalah dikarenakan produk masker diambil dari konveksi sehingga produk masker belum mempunyai merk atau *branding* produk, sehingga apabila terdapat UMKM yang menjual produk yang sama dengan harga lebih murah, tidak dapat dibedakan antara produk satu dengan lainnya (IAI Sultan M. Syarifuddin, 2017). Adanya ciri khas yang membuat produk masker yang dijual berbeda dengan produk yang terdapat di pasaran. Pendampingan ekonomi kreatif diperlukan agar produk yang ingin dijual memiliki nilai jual dan kualitas yang lebih baik dari sebelumnya (Sumar'in, 2017). Tahapan pelaksanaan akan ditampilkan dalam bagan alir yang meliputi : 1) Sosialisasi terhadap kegiatan yang berkaitan kepada mitra. Sosialisasi ini bertujuan untuk memberikan pengenalan dasar kepada mitra mengenai tujuan yang ingin dicapai. 2) Pendampingan UMKM melalui ekonomi kreatif.

Pendampingan ini dilakukan dengan tujuan agar mitra UMKM dapat maksimal dalam memperoleh ilmu baru. 3) Pelatihan Produk Inovasi. Pelatihan dilakukan untuk memberikan ilmu baru agar dapat meningkatkan nilai jual pada produknya. 4) Pembuatan Konten Promosi dan Pemasaran.



Gambar 1. Metode Pelaksanaan Program pada Permasalahan Bidang Pemasaran

Pelatihan yang diberikan dalam pemberdayaan kelompok UMKM melalui pendampingan ekonomi kreatif diharapkan dapat meningkatkan inovasi serta kreatifitas mitra dalam meningkatkan kualitas produknya. Dengan adanya pelatihan ini, mitra dapat melanjutkan program yang disesuaikan atau *custom* sesuai dengan peminat yang sedang menjadi tren di pasaran, dengan demikian produk jual mempunyai ciri khas UMKM yang tidak terdapat pada produk lain.

HASIL DAN LUARAN

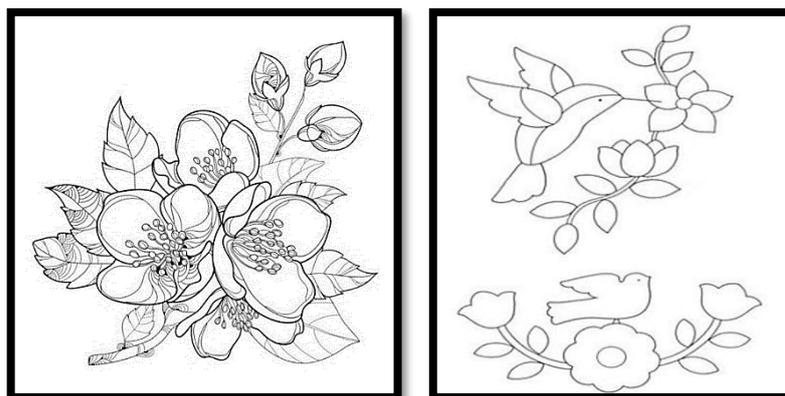
Berdasarkan permasalahan yang telah dipaparkan sebelumnya pada UMKM tanjung, bahwa nilai produk masih rendah dikarenakan belum ada inovasi produk. Cara meningkatkan nilai jual dan secara tidak langsung juga branding produk yaitu dengan membuat pembeda dan inovasi produk dengan menghias masker sehingga terlihat unik, cantik, dan berbeda dari yang sebelumnya. Adapun hasil dari kegiatan pengabdian berdasarkan metode yang telah diterapkan sebagai berikut.

Tabel 2. Rincian hasil yang dicapai

Tempat	Hari/Tanggal/Jam	Deskripsi Kegiatan	Rincian Hasil
Balaidesa Sidokerto, Buduran, Sidoarjo	Minggu/22 November 2020/ 10.00	Menentukan kegiatan yang akan dilakukan pada saat pelatihan dalam lingkup kegiatan yang diinginkan kelompok UMKM	<ol style="list-style-type: none"> 1. Menentukan jenis kegiatan 2. Menentukan Jadwal
Rumah ketua UMKM Tanjung, Ibu Dewi Ponirahayu, Park Royal Regency C3-15	Minggu/29 November 2020/ 09.00	Pelatihan pembuatan masker lukis sebagai narasumber bersama dengan pelatih pelukis profesional	<ol style="list-style-type: none"> 1. Sosialisasi dan pengenalan bagaimana cara melukis di kain 2. Nara sumber memberikan ide agar lebih inovatif 3. Penyuluhan dan pembinaan kepada kelompok UMKM
Balaidesa Sidokerto, Buduran, Sidoarjo	Minggu/29 November 2020/ 09.00-13.00	Diskusi dan pelatihan pembuatan masker lukis dasar, dengan FGD yang dilakukan secara parsial	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penetapan Sketsa Gambar lukis masker sebagai gambar dasar 2. Hasil pelatihan berupa masker lukis
Balaidesa Sidokerto, Buduran, Sidoarjo	Minggu/29 November 2020/ 09.00-13.00	Hasil akhir dan dokumentasi kegiatan	<ol style="list-style-type: none"> 1. Penentuan lukis masker yang dapat dikomersialkan 2. Memberikan pendampingan terhadap personal

Menghias masker ini dilakukan dengan cara melukis maker, masker yang telah di desain dilukis menggunakan pewarna kain, dan dikeringkan. Dengan inovasi ini, masker bisa direquest sesuai dengan permintaan konsumen dan diwarna berdasarkan *custom*. Alat dan bahan yang dibutuhkan dalam pembuatan masker lukis antara lain masker tiga lapis, cat warna tekstil yang aman untuk pemakaian, kuas, palet, plastik, pensil sket, meja lukis, dan hair dryer dan atau setrika untuk mengeringkan masker.

Sket Masker dengan Grafik Design atau manual. Kelompok UMKM Tanjung Sidoarjo membuat masker lukis ber-design gambar sket bunga, sket sebelumnya didapatkan dari design yang telah dibuat sebelumnya melalui aplikasi sket *garpic design*.



Gambar 2. Sket design awal

Sket dasar ini didesain awal oleh tim abdimas kemudian ditempel atau sket pada masker dengan warna polos. Setelah sket ditempel pada masker kemudian masker dilukis dengan menggunakan pewarna tekstil.



Gambar 3. Hasil Pelatihan Melukis Masker

Pelatihan melukis masker *by design*. Pelatihan masker ini dilakukan melalui langkah-langkah melukis masker sebagai berikut : 1) Langkah pertama, sket masker yang akan dilukis, gambar bisa dipesan secara custom melalui aplikasi sket atau dapat digambar sesuai dengan konsep yang diinginkan. Sket ini juga akan berfungsi sebagai pembeda dari model masker yang sudah ada di pasaran. 2) Langkah kedua, warnai masker dengan cat tekstil dengan menggunakan kuas sesuai dengan konsep blocking (pewarnaan penuh warna dasar) atau transparing (warna campur). 3) Langkah ketiga, apabila gambar sudah rapi, bisa diangin-anginkan di depan kipas angin atau hair dryer dan di setrika agar cat menempel kuat di kain. 4) Terakhir, masker siap dipakai dan dipasarkan dengan packaging yang rapi dan menarik.

Kelebihan menggunakan masker lukis ini menurut pengguna adalah bahwa masker yang dipakai tidak mempunyai kesamaan dengan masker yang dipakai orang lain, sehingga tingkat kepercayaan diri lebih meningkat. Selain itu gambar yang dipesan bisa disesuaikan

dengan keinginan pembeli, sehingga kemiripan dengan desain masker lain semakin menipis. Hal itu menyimpulkan kepuasan tersendiri bagi pembeli. Berikut pada Gambar 4 Merupakan pelaksanaan pelatihan masker lukis yang bertempat di rumah Ketua Kelompok UMKM Tanjung yaitu ibu Dewi Ponirahayu di RT 02, RW 09, Park Royal Regency C3-22, Buduran, Sidokerto, kecamatan Sidoarjo.



Gambar 4. Pelatihan Membuat Masker Lukis pada Kelompok UMKM Tanjung Sidoarjo

Perbandingan pemasaran sebelum UMKM Tanjung membuat masker lukis dan setelah masker lukis dibuat sebagai berikut :

Tabel 3. Perbandingan Penjualan Masker Dasar dibandingkan dengan Masker Lukis

	Masker Kain Biasa (langsung dari konveksi)	Masker Kain Lukis
Pembelian Masker (Produksi)	100 lembar masker kain/bulan	200 lembar masker kain/bulan
Harga Jual	Rp 5000-Rp 15.000,-/per masker	Rp 25.000-Rp 100.000,-/per masker
Pendapatan Kotor	Rp 500.000-Rp 1.000.000,-/bulan	Rp 2.000.000-5.000.000,-/bulan
Rata-rata pendapatan kotor	Rp 800.000,-/bulan	Rp 2.500.000,-/bulan

Berdasarkan Tabel 1, masker lukis dapat meningkatkan rata-rata pendapatan kotor dan keuntungan setiap bulannya. Diketahui bahwa keuntungan atau laba yang diperoleh dari pendapatan kotor per bulan yaitu sebesar Rp 1.700.000. Pendapatan kotor meningkat sebesar 3 kali lipat dikarenakan harga masker yang dijual lebih tinggi sesuai dengan tingkat kesulitan melukis masker para pengrajin atau kelompok UMKM.

Usaha UMKM Tanjung dalam meningkatkan harga jual produk Masker yang telah diperjual-belikan selama pandemi, mampu memberikan peluang usaha bagi kelompok ibu-ibu yang termasuk dalam kelompok UMKM Tanjung. Hal ini dikarenakan, proses melukis masker dapat dilakukan dirumah diwaktu luang. Dengan demikian, pandemi tidak

menghalangi kelompok UMKM ini untuk mendapatkan pemasukan yang jauh lebih baik daripada sebelumnya. Selain itu pemasaran yang dilakukan secara online, baik itu melalui sosial media dan platform media online yang lainnya, memberikan daya dukung yang lebih maksimal untuk memasarkan produk masker lukis ini.

SIMPULAN

Pelatihan melukis masker ini berdampak positif bagi perkembangan UMKM Tanjung Sidoarjo. Masker dasar biasanya langsung dijual dari pembelian melalui konveksi dengan harga yang murah, kini dapat dikembangkan dan diberikan sentuhan inovasi sehingga membuat masker mempunyai nilai jual yang jauh lebih tinggi daripada sebelumnya. Usaha ini perlu dikembangkan lagi agar mampu menjadi produk unggulan kelompok UMKM dengan sketsa gambar yang dapat dijadikan brand yang ditetapkan sebelumnya. Selain itu untuk meningkatkan nilai jual dan kualitas masker, pengemasan dilakukan dengan packaging yang rapi dan unik, sehingga nilai jual masker lebih baik daripada dikemas dengan hanya menggunakan plastik transparan. Selain peningkatan inovasi dan kualitas masker, dengan dibuatnya masker lukis ini membuat peningkatan produksi masker meningkat, dengan demikian peningkatan hasil pendapatan kotor dan laba juga semakin bertambah lebih baik dari sebelumnya. Pelatihan ini juga perlu dikembangkan lagi, mengingat keterampilan dari kelompok UMKM terbatas dan perlu diasah agar menghasilkan kreasi lukisan masker yang lebih rapi dan layak dijual dengan harga yang bervariasi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih yang sebesar-besarnya, kami sampaikan kepada DRPM Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, yang telah mendanai program Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM), khususnya pada skema Pengabdian Kepada Masyarakat Terdampak Covid-19. Ketua Kelompok UMKM Tanjung Sidoarjo yaitu Ibu Dewi Ponirahayu, Pelatih masker yang telah profesional dan dengan sabar membimbing para kelompok UMKM yaitu ibu Dra. Murni Yanti, Tim Abdimas Universitas Muhammadiyah Sidoarjo, beserta ibu-ibu Kelompok UMKM Tanjung yang telah antusias selama menjalani pelatihan yang diadakan oleh Tim abdimas universitas Muhammadiyah Sidoarjo.

DAFTAR RUJUKAN

- Aji Supriyanto, B. J. (2017). Klasterisasi UMKM dan Potensi Wilayah Berbasis Peta Sebagai Strategi. *Jurnal Pekommas*, 143-150.
- Azizah, N. L. (2018). PPM UMKM Mengenai Desain Komersialisai dan Promosi Produk makanan Inovasi. *LPPM UNESA*.
- Daulay, Z. A. (2018). *Strategi pengembangan Ekonomi Kreatif Dengan Metode Triple Helix*. Medan: Pascasarjana Universitas Islam Negeri Sumatera Utara.
- Hariansyah. (2015). *IbM Pengembangan Teknologi Tepat Guna Dalam Pengelolaan Sampah Plastik*. Universitas IBN Khaldun.
- IAI Sultan M. Syarifuddin, A. Y. (2017). Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Wisata Budaya : Studi Kasus Pengrajin Tenun Kabupaten Sambas. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, VI(1), 1-17.
- Khoirun Nisa, A. L. (2018). STRATEGI PEMASARAN ONLINE DAN OFFLINE. *Jurnal Abdikarya : Jurnal Karya Pengabdian Dosen dan Mahasiswa*, 55-60.
- Mira Meilia, N. A. (2018). PENGEMBANGAN UMKM MADUMONGSO MELALUI MANAJEMEN USAHA DAN LEGALITAS USAHA. *Jurnal Abdimas UNNES*.
- Nuraini, D. (2019). ANALISIS PERBEDAAN KEPUASAN KONSUMEN TERHADAP. *Equilibrium: Jurnal Ekonomi-Manajemen-Akuntansi*, 231-239.
- Nuril Lutvi Azizah, C. C. (2020). Peningkatan Produktivitas Dan Kreatifitas Kelompok Pengelola Bank Sampah. *LOYALITAS, Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 94-101.
- Rizki Tri Prasetyo, A. M. (2018). Upaya Peningkatan Produktivitas UMKM Melalui Implementasi ICT. *Jurnal Abdimas BSI*, 104-111.
- Sumar'in, A. Y. (2017). Pengembangan Ekonomi Kreatif Berbasis Wisata Budaya: Studi Kasus Pada Pengrajin Tenun di KABUPATEN Sambas. *Jurnal Ekonomi Bisnis dan Kewirausahaan*, 6, 1-17.
- University, B. (2012). Kewirausahaan dan Ekonomi Kreatif. *Rangkaian Kolom Kluster 1*