

DIVERSIFIKASI PRODUK DAN OPTIMASI MANAJEMAN USAHA PADA UMKM *RESELLER* GETA.STORE

Made Agus Putra Subali¹⁾, I Gusti Rai Agung Sugiarta²⁾, I Putu Aditya Putra³⁾, I Made Andre Sentanu⁴⁾

¹⁾Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Denpasar, Indonesia; *madeagusputrasubali@gmail.com

²⁾Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Denpasar, Indonesia; sugiarta@stikom-bali.ac.id

³⁾Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Denpasar, Indonesia; 220030127@stikom-bali.ac.id

⁴⁾Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali, Denpasar, Indonesia; 220030194@stikom-bali.ac.id

ARTICLE INFO

Article history:

Received December 02, 2023

Revised December 24, 2023

Accepted December 25, 2023

Available online December 28, 2023

Keywords: *Product Diversification, Web Application, Fashion Reseller, UMKM Shopee E-Commerce*

Copyright ©2023 by Author. Published by Lembaga Pengembangan Pembelajaran, Penelitian, dan Pengabdian Masyarakat Universitas PGRI Mahadewa Indonesia

Abstract. The partner product marketing process is carried out on the Shopee e-commerce platform under the name Geta.Store. statistically, the assessment obtained by Geta.Store from the Shopee platform is very good. The high number of transactions makes the partner business management process very complex and takes a long time to process, especially in the process of financial transactions which include (1) purchasing products from suppliers, (2) selling products to buyers, and (3) the process of recording payments. Currently all of these processes are done manually by writing them in the transaction journal. To further optimize the partner business management process, the team provides assistance in the form of a web application, in which the application contains the three features needed. In addition, the team diversified one of the plain t-shirt products by adding exclusive designs. Based on the activities that have been carried out, the results of the system assistance provided are able to overcome partner problems and improve product quality by diversifying partner plain t-shirt products.

PENDAHULUAN

Geta.Store merupakan perusahaan yang beralamat di Perumahan Cempaka Mas, Blok S, No. 12, Dalung, yang bergerak pada bidang *fashion*. Perusahaan didirikan oleh Ni Kadek Gita Wulandari dan suaminya pada tahun 2020, dimana saat ini produk *fashion* yang dijual meliputi: *dress*, atasan wanita, dan kaos polos. Kisaran harga produk mitra dapat dilihat pada Tabel 1. Saat ini mitra memperoleh produknya menggunakan skema atau teknik *reseller*. Teknik *reseller* merupakan proses menjual kembali barang atau produk yang dibeli dengan harapan dapat memperoleh keuntungan dengan menjual kembali produk tersebut pada harga yang lebih tinggi (Permatasari et al., 2018).

Tabel 1. Kisaran Harga setiap Produk Mitra

No.	Jenis Produk	Kisaran Harga
1	<i>Dress</i>	Rp10.000-Rp50.000
2	Atasan Wanita	Rp10.000-Rp25.000
3	Kaos Polos	Rp40.000

Berbeda dengan skema *dropshipping* pada skema *reseller* mitra harus membeli terlebih dahulu produk yang ingin dijual (Damayanti, 2020), pada umumnya mitra membeli produk langsung dari *supplier*

dress, atasan wanita, dan kaos polos. Setiap bulannya mitra menghabiskan biaya Rp500.000-Rp700.000 untuk menambah pasokan atau stok produknya. Pada Tabel 2 merupakan rincian biaya yang dikeluarkan untuk pembelian produk dari *supplier*. Apabila diperhatikan pada Tabel 1 dan Tabel 2 terdapat selisih harga produk yang dibeli dari *supplier* dengan selisih harga produk yang dijual kembali, hal ini merupakan salah satu keuntungan menggunakan teknik *reseller*, dimana mitra atau penjual dapat menentukan sendiri harga dari produk yang dijual (Damayanti, 2020; Permatasari et al., 2018). Pada gambar 1 merupakan produk yang dijual oleh mitra.

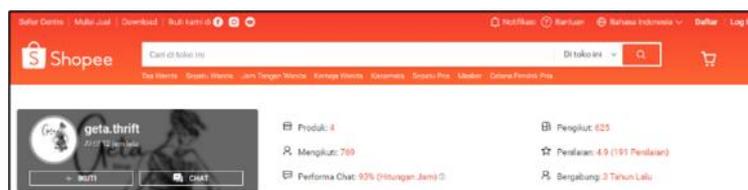


Gambar 1. Produk Mitra

Tabel 2. Kisaran Harga Pembelian Produk dari *Supplier*

No.	Jenis Produk	Kisaran Harga
1	<i>Dress</i>	Rp8.000-Rp40.000
2	Atasan Wanita	Rp8.000-Rp23.000
3	Kaos Polos	Rp35.000

Proses pemasaran produk mitra saat ini dilakukan pada *platform e-commerce* Shopee dengan nama lapak atau toko Geta.Store. Pada gambar 2 merupakan tampilan toko mitra pada *platform* Shopee. Apabila diperhatikan secara statistik, penilaian yang diperoleh dari *platform* Shopee sangat baik yang meliputi 625 jumlah pengikut, 93% performa *chat*, dan penilaian 4.9 bintang dari 191 penilaian terhitung hingga pertengahan bulan September 2022.



Gambar 2. Penilaian Statistik Toko Mitra pada *Platform* Shopee

Mengingat semakin tingginya jumlah transaksi serta untuk mempertahankan *feedback* yang positif dari pembeli, mitra harus berinovasi dalam menjalankan usahanya, pada gambar 3 merupakan proses pengemasan produk mitra yang siap dikirim beserta alat pendukung pada saat *live* Shopee.

Tingginya jumlah transaksi membuat proses manajemen usaha mitra menjadi sangat kompleks dan memakan waktu proses yang lama, terutama pada proses transaksi finansial yang meliputi (1) pembelian produk dari *supplier*, (2) penjualan produk ke pembeli, serta (3) proses pencatatan pembayaran. Semua proses tersebut dilakukan secara manual dengan cara menuliskannya pada jurnal transaksi, hal ini dikarenakan saat ini fitur dari ketiga proses tersebut tidak tersedia pada *platform e-commerce*. Untuk lebih mengoptimasi proses manajemen usaha mitra, tim memberikan bantuan berupa aplikasi *web*, dimana dalam aplikasi tersebut terdapat ketiga fitur yang dibutuhkan.



Gambar 3. Pengemasan Produk Mitra (a), Pencahayaan untuk *Live Shopee* (b), dan Transaksi Pengiriman Barang Mitra bersama Kurir Pengiriman (c)

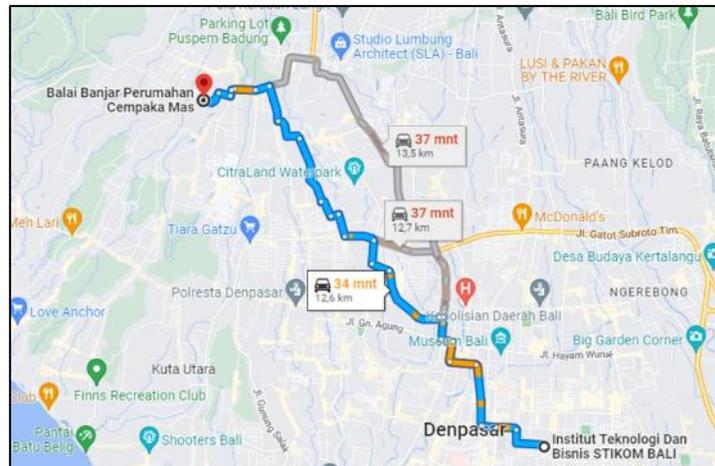
Saat ini produk yang dijual mitra belum memiliki identitas yang menggambarkan merek atau *brand* mitra, karena pada saat membeli produk dari *supplier* mitra hanya menjual kembali produk tersebut dengan harga yang lebih tinggi. Untuk lebih meningkatkan kualitas produk mitra, tim melakukan diversifikasi (Indrawan et al., 2022) pada salah satu produk kaos polos dengan menambahkan desain eksklusif serta turut pula dibuatkan stiker untuk lebih memperkenalkan *brand* mitra, selain itu untuk menunjang proses produksi turut diberikan bantuan alat produksi (Andayani et al., 2014; Subali et al., 2020), seperti: *plastic packing*, plester bening, *box*, *printer*, dan sejumlah alat untuk keperluan *live Shopee*.

Diharapkan bantuan yang diberikan dapat lebih mengoptimasi proses manajemen usaha mitra serta pembuatan kaos dengan desain eksklusif dapat meningkatkan kualitas produk mitra, sehingga *brand* atau toko mitra dapat semakin maju dan dikenal lebih luas.

METODE

1) Lokasi Pelaksanaan Kegiatan Pengabdian Masyarakat

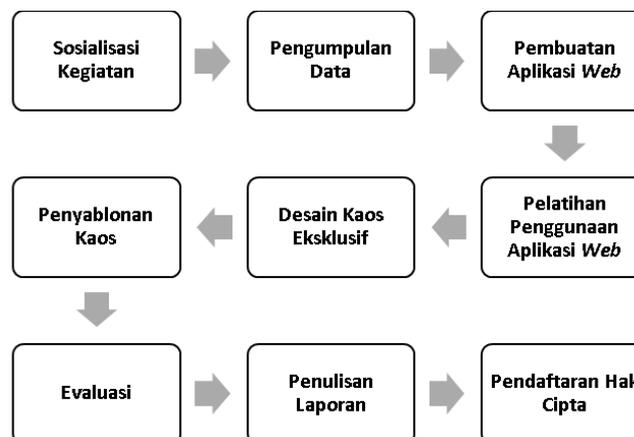
Berdasarkan pemantauan pada aplikasi Google Maps, lokasi dari ITB STIKOM Bali ke lokasi mitra berjarak $\pm 12,6$ km atau menempuh ± 34 waktu menit perjalanan. Pada gambar 4 merupakan *screenshot* detail rute ke lokasi mitra.



Gambar 4. Rute ke Lokasi Mitra dari ITB STIKOM Bali

2) Alur Proses Tahapan Kegiatan

Pada gambar 5 merupakan rencana tahapan kegiatan yang dilakukan.



Gambar 5. Aliran Proses Rencana Kegiatan

a) Sosialisasi Kegiatan

Tim melakukan sosialisasi terkait kegiatan pengabdian masyarakat yang akan dilakukan serta menjelaskan peran dan tanggung jawab tim dan mitra.

b) Pengumpulan Data

Proses dalam pengumpulan data meliputi:

- Profil mitra
- Proses produksi
- Prioritas masalah mitra
- Solusi permasalahan
- Luaran pada setiap kegiatan

c) Pembuatan Aplikasi Web

Proses pembuatan aplikasi *web* dilakukan menggunakan metode perancangan perangkat lunak *prototype*. Penggunaan metode *prototype* berfokus pada kebutuhan pengguna yang

dinamis dan belum terlalu spesifik, hal tersebut membuat proses pemodelan sistem tidak begitu kompleks, selain itu tim dapat lebih fokus pada pembuatan aplikasi yang lebih cepat (Fridayanthie et al., 2021). Pada aplikasi tersebut terdapat tiga modul utama, yaitu (1) pencatatan pembelian dari *supplier*, (2) pencatatan penjualan, dan (3) pencatatan pembayaran. Hasil dari proses pembuatan aplikasi adalah aplikasi *web responsive* yang dapat diakses dengan baik pada semua ukuran *device smartphone* atau *laptop*.

d) Pelatihan Penggunaan Aplikasi Web

Setelah proses pembuatan aplikasi *web* selesai, tahap selanjutnya diadakan pelatihan penggunaan aplikasi, pada tahap ini turut pula diberikan modul tutorial penggunaan aplikasi. Mengingat latar belakang pendidikan mitra adalah lulusan SMK jurusan TI, diharapkan proses penyesuaian penggunaan aplikasi yang diberikan tidak terlalu sulit, selain itu UI dan UX aplikasi yang dihibahkan mengikuti standar *programming*, seperti penggunaan *template* yang *responsive*.

e) Desain Kaos Eksklusif

Proses mendesain kaos produk mitra menggunakan beberapa desain kalimat atau frasa yang menarik dan orisinal dari hasil diskusi tim dan mitra.

f) Penyablonan Kaos

Setelah proses mendesain kaos dilakukan, tahap selanjutnya akan dilakukan penyablonan kaos sebanyak 12 *pieces* atau 1 lusin, hal ini merupakan salah satu solusi yang diberikan mitra untuk meningkatkan kualitas produk mitra.

g) Evaluasi

Proses evaluasi akan dilakukan dalam dua tahapan yang berbeda, dimana tahap pertama evaluasi dilakukan untuk menguji kemampuan sistem untuk mengatasi kendala dalam pengelolaan transaksi usaha mitra, sedangkan pada tahap kedua evaluasi dilakukan terkait menganalisa hasil penjualan dari produk baju kaos desain eksklusif mitra. Untuk keberlanjutan kegiatan, sistem akan terus dikembangkan menjadi sebuah produk standar yang dapat mengakomodir semua proses bisnis mitra serta dapat digunakan pada usaha lain yang sejenis.

h) Penulisan Laporan

Pada tahap penulisan laporan akan dilakukan pembuatan: (1) laporan kemajuan kegiatan, (2) laporan akhir kegiatan, serta (3) artikel publikasi yang terbit pada jurnal bereputasi.

i) Pendaftaran Hak Cipta

Tim bersama mitra berencana akan melakukan pendaftaran hak cipta dari sistem aplikasi web yang dihibahkan pada mitra.

3) Kepakaran Tim

Pada tabel 3 merupakan kepakaran setiap anggota tim.

No.	NIDN/NIM	Nama	Kepakaran
1	0808089201	Made Agus Putra Subali	<ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan Aplikasi <i>Web</i>. • Workshop Penggunaan Aplikasi <i>Web</i>. • Mendesain Kaos.
2	0809078701	I Gusti Rai Agung Sugiarta	<ul style="list-style-type: none"> • Pembuatan Aplikasi <i>Web</i>. • Workshop Penggunaan Aplikasi <i>Web</i>.
3	220030127	I Putu Aditya Putra	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentasi
4	220030194	I Made Andre Sentanu	<ul style="list-style-type: none"> • Dokumentasi

HASIL DAN PEMBAHASAN

Berikut merupakan hasil dari setiap tahapan kegiatan pengabdian masyarakat.

1) *Pengumpulan Data*

Pada tahap pengumpulan data diperoleh informasi terkait:

- Apa prioritas masalah mitra?

- Bagaimana solusi serta luaran terkait masalah mitra?
Pada tabel 4 merupakan informasi yang diperoleh pada saat pengumpulan data.

Tabel 4. Luaran Kegiatan Setiap Solusi

No.	Masalah	Solusi	Luaran Kegiatan
1	Bagaimana meningkatkan optimasi manajemen usaha mitra?	Pembuatan aplikasi <i>web</i> dalam mengelola proses transaksi yang meliputi transaksi pembelian, penjualan, serta pencatatan pembayaran.	Meningkatkan optimasi manajemen usaha mitra hingga 100%.
2	Bagaimana meningkatkan kualitas produk mitra?	Melakukan diversifikasi pada salah satu produk kaos polos mitra dengan menambahkan desain serta turut dibuatkan stiker.	Meningkatkan kualitas produk dengan menciptakan produk baru berupa 12 <i>pieces</i> kaos desain eksklusif usaha mitra.

2) Pemberian Hibah Barang

Salah satu kegiatan yang dilakukan selain pemberian bantuan aplikasi *web* dan diversifikasi produk kaos polos adalah pemberian hibah alat produksi untuk menunjang usaha mitra, berikut merupakan alat produksi yang diberikan: *box* penyimpanan, manekin, alas lipat, *microphone bluetooth*, *tripod*, dan *stand* gantungan pakaian. Pada gambar 6 merupakan hibah barang yang telah diberikan ke mitra.



Gambar 6. Bantuan Hibah Barang

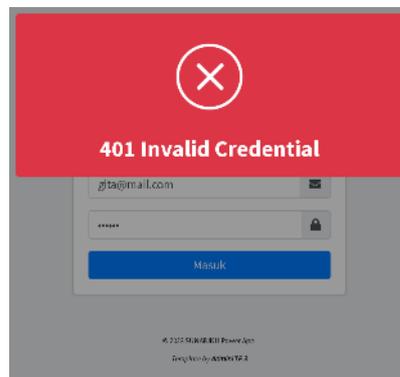
3) Demo Bantuan Aplikasi Web

Kegiatan *demo* bantuan aplikasi dilakukan sebanyak tiga kali, pada kegiatan pertama atau pada versi *alpha* terdapat saran dan masukan perbaikan, salah satunya penambahan fitur *login*, pada kegiatan *demo* kedua atau pada aplikasi versi *beta* saran dan masukan pada versi sebelumnya sudah ditambahkan dan disesuaikan. Baik pada aplikasi versi *alpha* maupun versi *beta* masih belum dapat diakses secara *online* menggunakan internet. Pada versi *final* aplikasi *web* sudah

dapat diakses *online* menggunakan url <https://getha.sunariku.com>. Pada gambar 7 merupakan *screenshot* tampilan aplikasi *web* pada fitur *login* pada halaman ini *user* diminta untuk memasukkan *username* dan *password* yang *valid* untuk melanjutkan ke halaman *control* utama. Sedangkan pada gambar 8 merupakan informasi yang tampil ketika *username* ataupun *password* yang diberikan tidak *valid*.

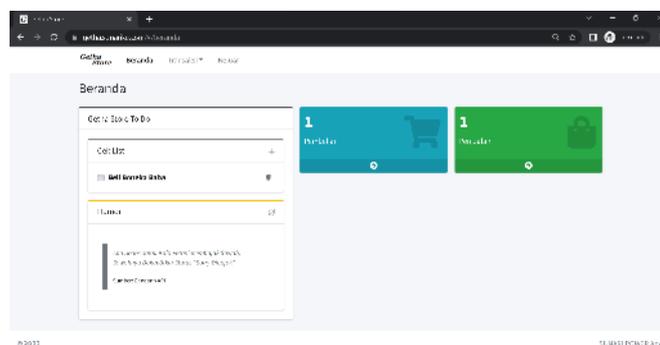


Gambar 7. Halaman *Login*



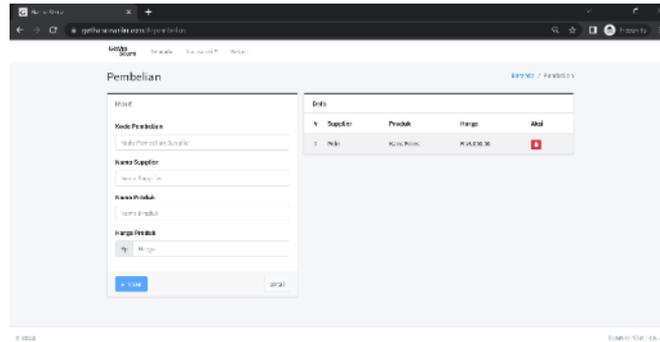
Gambar 8. Pesan Kesalahan *Login*

Setelah berhasil masuk ke halaman *control* utama maka akan terlihat beberapa informasi tambahan terkait fitur *reminder*, fitur untuk mencatat transaksi pembelian ke *supplier* serta fitur mencatat transaksi penjualan ke pelanggan. Pada gambar 9 merupakan *screenshot* tampilan halaman *control* utama.



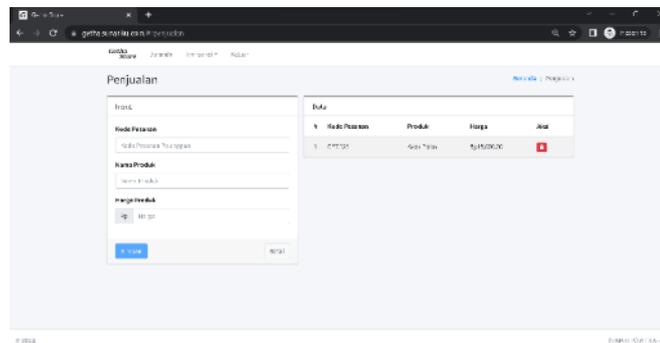
Gambar 9. Halaman *Control* Utama

Pada halaman *pembelian* berisi informasi terkait histori pembelian produk ke *supplier*, penambahan data baru pembelian serta hapus data pembelian. Pada gambar 10 merupakan *screenshot* tampilan pada halaman pembelian.



Gambar 10. Halaman Pembelian ke *Supplier*

Pada halaman penjualan digunakan untuk mencatat histori penjualan yang telah dilakukan. Hampir sama seperti fitur pada halaman pembelian, pada halaman penjualan juga terdapat fitur untuk melihat histori, menambah data penjualan baru, serta fitur untuk menghapus data penjualan. Perbedaan dari halaman pembelian dan penjualan terlihat pada isian kolom formulir yang harus diisi, dimana pada halaman penjualan jumlah isian formulir lebih sedikit. Pada gambar 11 merupakan *screenshot* halaman penjualan.



Gambar 11. Halaman Penjualan ke Pelanggan

4) Desain Kaos Eksklusif

Pada tahap diversifikasi produk dibuatkan desain kaos eksklusif untuk mitra, terlihat pada gambar 12 terdapat tiga jenis desain kaos yang dibuatkan menggunakan jenis *t-shirt o-neck* dengan desain menggunakan kombinasi teks dan *clipart* pada area depan serta logo mitra pada area belakang. Desain kaos didominasi warna hitam dan putih atau bergaya retro.





Gambar 12. Desain Baju Kaos Eksklusif

5) Pengujian Bantuan Aplikasi Web

Selain kegiatan demo penggunaan bantuan aplikasi *web*, pada hari yang sama turut dilakukan pengujian aplikasi *web* menggunakan pendekatan *user acceptance testing* melalui pemberian kuesioner. Berdasarkan hasil kuesioner yang telah diisi oleh mitra diperoleh persentase sebesar 100% dimana bantuan aplikasi *web* yang diberikan dapat membantu seluruh proses administrasi transaksi mitra, terutama dalam pencatatan pembelian dan penjualan produk. Pada gambar 13 merupakan hasil kuesioner yang telah diisi.

Keterangan Nilai:

1. Sangat Tidak Memuaskan
2. Tidak Setuju
3. Netral
4. Setuju
5. Sangat Setuju

No.	Pertanyaan	Nilai				
		1	2	3	4	5
1	Apakah informasi yang disediakan pada aplikasi mudah untuk dipahami?					✓
2	Apakah penggunaan menu navigasi pada aplikasi mudah untuk dioperasikan?					✓
3	Apakah aplikasi nyaman untuk digunakan atau dioperasikan?					✓
4	Apakah bantuan aplikasi sudah sesuai dengan spesifikasi kebutuhan?					✓
5	Apakah respon atau <i>output</i> yang diberikan aplikasi sudah sesuai dengan yang diharapkan?					✓
6	Apakah bantuan aplikasi yang diberikan bermanfaat untuk permasalahan mitra?					✓
7	Secara keseluruhan apakah penggunaan aplikasi berkinerja memuaskan?					✓

Gambar 13. Pengisian Kuesioner oleh Mitra

SIMPULAN

Berdasarkan kegiatan yang telah dilakukan dapat disimpulkan bantuan aplikasi *web* yang diberikan dapat sesuai dengan kebutuhan mitra, hasil pengujian *user acceptance testing* menunjukkan seluruh fitur

pada sistem telah sesuai dalam membantu mengoptimalkan proses bisnis mitra, selain itu turut dilakukan diversifikasi pada produk kaos polos mitra dengan membuat desain eksklusif, serta sejumlah bantuan alat produksi untuk menunjang kegiatan usaha mitra.

UCAPAN TERIMA KASIH

Tim mengucapkan terima kasih kepada Institut Teknologi dan Bisnis STIKOM Bali yang telah memberi dukungan finansial terhadap kelancaran kegiatan pengabdian masyarakat ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Andayani, S., Tjahyono, E., & Sajio. (2014). Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Produk pada Perajin Batik Dukuh Kupang Kota Surabaya. *Jurnal Pengabdian LPPM Untag Surabaya*, 01(01), 41–51.
- Damayanti, A. (2020). Analisis Mekanisme Reseller dan Dropshipper dalam Bisnis Online Perspektif Ekonomi Islam (Studi Kasus di Ulfa Hijab Store Tulungagung). *EKSYPAR: Jurnal Ekonomi Syariah & Bisnis Islam*, 7(2), 74–97.
- Fridayanthie, E. W., Haryanto, & Tsabitah, T. (2021). Penerapan Metode Prototype Pada Perancangan Sistem Informasi Penggajian Karyawan (Persis Gawan) Berbasis Web. *Paradigma*, 23(2), 151–157.
- Indrawan, P., Raharja, S., & Munandar, A. (2022). Analisis Pengembangan Strategi Diversifikasi Produk Hilir Tekstil (Studi Kasus di CV Azka Syahrani). *Jurnal Sains Terapan: Wahana Informasi Dan Alib Teknologi Pertanian*, 12(1), 91–100.
- Permatasari, L. W., Kantun, S., & Widodo, J. (2018). Motivasi Berbisnis Online secara Reseller pada Mahasiswa Program Studi Pendidikan Ekonomi Fakultas Keguruan dan Ilmu Pendidikan Universitas Jember. *Jurnal Pendidikan Ekonomi: Jurnal Ilmiah Ilmu Pendidikan, Ilmu Ekonomi, Dan Ilmu Sosial*, 12(1), 59–70.
- Subali, M. A. P., Sugiarta, I. G. R. A., & Akbar, A. F. (2020). Peningkatan Kuantitas dan Kualitas Produksi Kerupuk Basa di Desa Jegu, Kabupaten Tabanan. *Dinamisia: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(4), 730–736.