HUMANIORASAINS
Jurnal Humaniora dan Sosial Sains
Vol. 1, No. 2, E-ISSN : 3032-5463

PENGABDIAN DAN PEMBERDAYAAN UNTUK MENINGKATKAN EKSPOR PRODUK FASHION/PERHIASAN DI ERA DIGITAL

Irgi Putri Olivia[1], Ni Made Ida Pratiwi[2]
[1,2]Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya.
[1,2]Jl. Semolowaru No.45, Menur Pumpungan, Kec. Sukolilo, Surabaya, Jawa Timur, 60118, Indonesia.
Email: oliviairgiputri@gmail.com[1], madeida@untag-sby.ac.id[2]

A R T I C L E I N F O

Article history:
Received :
19 Juni 2024
Revided :
20 Juni 2024
Accepted :
21 Juli 2024

Kata Kunci: Optimalisasi; Digital Ekspor; Fesyen.

Keywords: Optimization; Digital Exports; Fashion.

Abstrak

Perkembangan teknologi erat kaitannya dengan sistem perdagangan terlebih pada kegiatan ekspor. Pengembangan teknologi dengan berbagai aplikasi yang ada merupakan pilihan yang tepat karena membuat perdagangan internasional semakin memiliki cangkupan pasar yang sangat luas. Kegiatan ekspor bagi sebuah UMKM selain membutuhkan media yang membuat UMKM tersebut semakin dikenal banyak orang dan semakin meluas, juga membutuhkan tempat sebagai wadah pelatihan dan informasi tentang digitalisasi. PT. Lacorre Loka Maya adalah lembaga pembelajaran berorientasi digital dalam menyelenggarakan Kegiatan pengabdian pada masyarakat melalui program pelatihan Digital Ekspor rempah dan fesyen. Pelatihan ini bertujuan untuk menghasilkan eksportir muda yang dapat mengembangkan produk local pada sector rempah dan fesyen agar siap memasuki pasar global. Hasil kegiatan pengabdian masyarakat melalui program Digital Ekspor rempah dan fesyen telah menambah keterampilan masyarakat dalam penggunaan pengembangan teknologi dengan berbagai aplikasi untuk menghasilkan eksportir muda yang dapat mengembangkan produk lokal pada sektor rempah dan fesyen.

Abstract

Technological developments are closely related to the trading system, especially export activities. Developing technology with various existing applications is the right choice because it makes international trade increasingly have a very broad market coverage. Export activities for an MSME apart from needing media that makes the MSME more known to more people and more widespread, it also needs a place as a forum for training and information about digitalization. PT. Lacorre Loka Maya is a digitally oriented learning institution that organizes community service activities through the Digital Export of Spices and Fashion training program. This training aims to produce young exporters who can develop local products in the spice and fashion sectors so they are ready to enter the global market. The results of community service activities through the Digital Export of Spices and Fashion program have increased community skills in using technological development with various applications to produce young exporters who can develop local products in the spice and fashion sectors.

PENDAHULUAN

Pengabdian Masyarakat merupakan suatu bentuk kegiatan mahasiswa yang merupakan cara interaksi mahasiswa dengan masyarakat dan lingkungan sekitarnya, lahir dari animo mahasiswa yang merasa perlu ikut serta dalam proses pembangunan. Pengabdian masyarakat yang diselenggarakan oleh mahasiswa ini muncul dari kesadaran bahwa mahasiswa merupakan salah satu motor penggerak dalam pembangunan nasional, mahasiswa dengan memanfaatkan sebagian waktu belajarnya keluar dari lingkungan kuliah, perpustakaan dan bekerja di lapangan untuk menerapkan ilmu yang diperolehnya untuk dipratekkan langsung di lapangan. Program ini dilaksanakan dengan bantuan serta bimbingan dari Lembaga Penelitian Pengabdian pada Masyarakat (LPPM). Metode memperkenalkan dalam memberikan pengalaman bekerja dan belajar mahasiswa dalam pemberdayaan masyarakat.

Tujuan utama pengabdian masyarakat ini adalah untuk melatih dan menanamkan nilai kepribadian, mengubah cara pandang, pola pikir dan sikap, perilaku dan cara kerja baik mahasiswa maupun masyarakat dalam menyelesaikan permasalahan yang ada di masyarakat, membangkitkan kesadaran dan membangun sikap optimistik, meningkatkan Indonesia yang berdaulat, berdikari dan berkepribadian, meningkatkan kesadaran masyarakat. Program pengabdian kepada masyarakat melalui Program pemberdayaan masyarakat desa sebelumnya telah banyak dilakukan diantaranya program optimalisasi menghasilkan eksportir muda yang dapat mengembangkan produk local pada sector rempah dan fesyen agar siap memasuki pasar global.

Kegiatan ini merupakan kolaborasi yang dilakukan oleh civitas akademik di suatu perguruan tinggi yakni mahasiswa, dan lembaga atau unit penelitian dan pengabdian. Sehinga program ini lebih dikenal sebagai kegiatan pemberdayaan masyarakat yang diprogramkan suatu perguruan tinggi, bahkan telah menjadi kurikulum wajib. Salah satunya adalah Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya, Pengabdian kepada masyarakat merupakan suatu wujud dari ilmu yang tertuang secara teoritis di bangku kuliah untuk diterapkan secara nyata dalam kehidupan sehari-hari di masyarakat, sehingga ilmu yang diperoleh dapat diaplikasikan dan dikembangkan dalam kehidupan masyarakat luas.

Kegiatan ekspor impor negara merupakan bagian dari perekonomian Indonesia yang pengaruhnya dapat mempengaruhi perkembangan sebuah ekonomi. Dengan adanya ekspor dapat mempengaruhi sebuah produk domestik bruto (PDB) kemudian dapat memberikan sebuah kontribusi terhadap pertumbuhan sektor ekonomi. Oleh karena itu, sangat penting bagi kita untuk melanjutkan kebijakan perjanjian ekonomi terbuka dan aliran pada modal dengan menerapkan strategi pengembangan perdagangan internasional. Perdagangan internasional adalah kegiatan di mana barang dan jasa diperdagangkan antara pengusaha yang tinggal di negara yang berbeda. Dengan adanya potensi UMKM di Indonesia yang telah mencapai jumlah 64,2 juta unit hingga saat ini telah berkontribusi dalam menyerap 119,6 juta atau 96,92% dari total tenaga kerja di unit usaha Indonesia (Smesco, 2023). Sehingga UMKM mampu menjadi garda terdepan dalam perkembangan perekonomian (Nurcahyadi, 2020).

Kemajuan teknologi juga semakin canggih di era modern ini. Salah satu inovasi yang dihasilkan dari pesatnya perkembangan teknologi adalah penjualan online atau digital marketing. (Usaha et al., 2022). Inovasi penjualan yang ditujukan kepada para pelaku perusahaan yang berniat untuk beroperasi pada skala Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) atau yang sudah melakukannya (Riyanto et al., 2022). Kebijakan Menteri Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi yang tertuang dalam Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) memberikan kesempatan bagi mahasiswa untuk mengembangkan kemampuan di berbagai bidang keilmuan yang relevan bagi kebutuhan dunia kerja dan berwirausaha melalui program Studi Independen. Program ini memungkinkan mahasiswa untuk belajar dari para ahli dalam bidang yang mereka pilih, sehingga mereka dapat memahami dan mengatasi masalah yang sering terjadi di lapangan.

PT. Lacorre Loka Maya adalah lembaga pembelajaran berorientasi digital dalam naungan Arrbey dan bekerjasama dengan Sekolah Ekspor menyelenggarakan pelatihan Digital Ekspor rempah dan fesyen. Pelatihan ini bertujuan untuk menghasilkan eksportir muda yang dapat mengembangkan produk local pada sector rempah dan fesyen agar siap memasuki pasar global. Peserta diharapkan dapat membantu produk UMKM untuk bersaing di pasar internasional.

METODE PENELITIAN

Kegiatan ini dilakukan dengan mengikuti pelatihan di bawah naungan PT. Lacorre Loka Maya bagian Ekspor Fesyen dan Rempah. Bagian atau department ini memiliki peran penting dalam

memastikan produk fesyen dan rempah dari perusahaan diekspor dengan efisien dan tepat waktu. Unit ini bertanggung jawab untuk mengelola semua aspek terkait eskpor, termasuk pengaturan pengiriman, pemenuhan persyaratan dokumentasi, serta komunikasi dengan pihak eksternal seperi pelanggan dan pemasok. Selain itu, departemen ini juga dapat memiliki sub-bagiannya atau tim yang mengkhususkan dalam bidang tertentu, seperti penanganan izin ekspor, pemantauan perkembangan pasar internasional, atau manajemen resiko terkait perdagangan internasional. Tim ini bekerjasama untuk memastikan bahwa semua proses eskpor berjalan lancar dan sesuai dengan peraturan yang berlaku.

Selama pelatihan di bagian eskpor fesyen, akan terlibat dalam berbagai kegiatan, mulai dari membantu dalam proses pengaturan pengiriman hingga memantau perkembangan pasar internasional. Magang ini akan memberikan saya wawasan yang berharga tentang bagaimana departemen ekspor bekerja dan bagaimana pentingnya koordinasi yang baik dalam menjalankan operasi bisnis internasional. Pembelajaran dalam satu semester dilaksanakan secara daring dan luring didampingi mentor yang ahli dibidangnya. Pembelajaran terdiri dari penyampaian materi dan praktik yang diakui kedalam rekognisi mata kuliah 20 sks. Setelah program berakhir peserta mampu menjadi eskportir dan mampu membantu UMKM untuk mengembangkan produknya menuju pasar global.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Faktor Pendukung dan Penghambat Digitalisasi

Faktor pendukung yang mendorong analisis pelaksanaan pekerjaan ini termasuk kemajuan teknologi yang memberikan akses ke berbagai platform digital, memungkinkan perusahaan untuk mengelola operasionalnya dengan lebih efisien. Selain itu, akses pasar global melalui internet dan platform e-commerce memperluas jangkauan dan meningkatkan potensi penjualan. Memiliki keterampilan dan pengetahuan tentang teknologi digital dan industri fesyen dan perhiasan menjadi aset berharga, membantu untuk mengoptimalkan ekspor produk melalui pendekatan digital. Selain itu, kemitraan dan jaringan dengan pemasok, distributor, dan platform e-commerce dapat memperluas cakupan pasar dan meningkatkan efisiensi dalam rantai pasokan dan distribusi produk. Dengan memanfaatkan faktor - faktor ini dapat menghadapi tantangan dan meraih kesuksesan dalam ekspor produk fesyen dan perhiasan melalui pendekatan digital.

Meskipun terdapat beberapa faktor yang mendukung, namun terdapat pula beberapa faktor yang dapat memghambat optimalisasi ekspor produk fesyen dan perhiasan melalui pendekatan digital. Salah satunya adalah kurangnya infrastruktur digital yang berkembang di sebagian pasar, yang dapat memghalangi akses perusahaan terhadap konsumen potensial serta membatasi efisiensi operasional. Selain itu, keterbatasan akses internet dan rendahnya tingkat literasi digital di beberapa wilayah juga dapat menjadi hambatan dalam mencapai pasar yang lebih luas. Keamanan data dan privasi juga menjadi perhatian utama dalam beroperasi di lingkungan digital yang rentan terhadap serangan cyber. Faktor lainnya adalah persaingan yang ketat di pasar digital, yang memerlukan upaya tambahan untuk membedakan merek dan menarik perhatian konsumen di tengah kebisingan informasi yang tinggi.

Solusi Dari Hambatan

Untuk mengatasi faktor penghambat tersebut, perlu mengambil tindakan yang tepat. Pertama, perlu dilakukan investasi dalam pengembangan infrastruktur digital di pasar yang masih berkembang untuk meningkatkan aksesibilitas dan efisiensi operasional. Pelatihan dan edukasi mengenai literasi digital juga sangat penting untuk meningkatkan pemahaman dan aksesibilitas konsumen terhadap platform digital. Selanjutnya, perusahaan harus mengimplementasikan kebijakan keamanan data yang ketat serta mengadopsi teknologi canggih untuk melindungi informasi sensitive konsumen. Untuk menghadapi persaingan, perlu focus pada pengembangan branding yang kuat dan strategi pemasaran yang inovatif untuk membedakan diri dari pesaing. Kolaborasi dengan influencer dan pengguna media social juga dapat membantu meningkatkan visibilitas merek serta memperluas jangkauan pasar.

Peningkatan Skill / Keilmuan

Melalui Studi Independen Vokasi Digital Ekspor Fesyen, individu akan mengalami peningkatan keterampilan yang mencakup berbagai aspek industri tersebut. Secara khusus, mereka akan mendapatkan pemahaman yang lebih dalam tentang dinamika pasar global dalam industri fesyen dan perhiasan, termasuk tren konsumen, preferensi pasar, dan faktor-faktor yang memengaruhi permintaan produk. Selain itu, mereka akan memperoleh pengetahuan tentang proses desain produk, pengembangan merek, dan strategi pemasaran yang efektif dalam konteks ekspor digital.

Dari segi keterampilan teknis, peserta akan melatih diri dalam menggunakan berbagai alat dan platform digital yang relevan, seperti pengelolaan platform e-commerce, pemasaran melalui media sosial, dan analisis data untuk memahami perilaku konsumen. Mereka juga akan memperdalam pemahaman tentang manajemen rantai pasokan, logistik internasional, dan proses ekspor-impor untuk memastikan kelancaran operasional dalam memasarkan dan mengirimkan produk ke pasar global. Kolaborasi dengan mitra industri, mentor, dan sesama peserta studi independen akan memperluas jaringan profesional individu, memberikan akses ke wawasan dan pengalaman praktis dalam beroperasi di pasar global. Ini tidak hanya akan membantu dalam membangun hubungan yang berharga, tetapi juga dalam memahami praktik terbaik dan strategi sukses dalam ekspor produk fesyen.

Selain itu, pengalaman ini akan mengembangkan keterampilan manajerial dan kepemimpinan, termasuk kemampuan untuk mengelola proyek, berkomunikasi secara efektif, dan mengatasi tantangan dalam lingkungan bisnis yang berubah-ubah dengan cepat. Dengan demikian, Studi Independen Vokasi Digital Ekspor Fesyen dan Perhiasan akan memberikan kontribusi yang berharga bagi pengembangan keterampilan dan keilmuan individu dalam memasuki dan berhasil beroperasi di industri yang terus berkembang ini.

Hasil Karya

Kegiatan ini diawali dengan pengenalan terkait teknologi digital dalam melakukan pemasaran (digital marketing). Selain itu juga melakukan pemahaman pemasaran produk melalui media. Dalam pendampingan pemahaman digital marketing tersebut juga melakukan proses pembuatan logo produk dan foto produk. Berikut rancangan produknya:

Gambar 1. Hasil Karya

1. Desain Produk
   Setiap produk dari BIRUJI merupakan hasil dari kreasi dan desain unik kami, yang kami ciptakan dengan tujuan untuk memastikan bahwa setiap pelanggan merasakan pengalaman yang istimewa saat memiliki produk kita. Berikut foto produk kami beserta dengan nama dan variasi produk.
2. Ukuran/Berat Produk

3. Produk-produk kami dari Biruji memiliki berat yang ringan, tidak lebih dari 500 gram. Keputusan untuk memastikan bahwa produk kami memiliki berat yang ringan memiliki beberapa pertimbangan penting diantaranya kenyamanan penggunaan, biaya pengiriman, fleksibilitas penggunaan,dan kemudahan penyimpanan. Dengan memastikan bahwa produk-produk kami memiliki berat yang ringan, kami bertujuan untuk memberikan pengalaman yang menyenangkan dan nyaman bagi pelanggan kami, serta memperhatikan kebutuhan dan preferensi mereka dalam menggunakan aksesori fashion handmade dari Biruji.
4. Pengemasan (*Packaging*)
   Biruji dengan bangga memilih menggunakan packaging zip plastic yang dipadukan dengan folder box untuk produk-produk kami.

Gambar 2. Pengemasan

KESIMPULAN

Dalam upaya mengoptimalkan ekspor produk fesyen dan perhiasan melalui pendekatan digital, perlu memperhatikan faktor-faktor pendukung dan penghambat yang telah diidentifikasi. Meskipun terdapat tantangan seperti infrastruktur digital yang belum berkembang, keamanan data, dan persaingan yang ketat, namun dengan mengambil tindakan yang tepat dapat mengatasi hambatan tersebut. Investasi dalam pengembangan infrastruktur digital, pelatihan literasi digital, kebijakaan keamanan data yang ketat, pengembangan branding yang kuat, serta strategi pemasaran inovatif menjadi kunci nuntuk meraih kesuksesan dalam ekspor produk. Dengan memahami preferensi konsumen produk global, memanfaatkan teknologi digital, dan membangun kemitraan yang kuat, dapat memposisikan diri sebagai pemimpin dalam industry yang kompotitif.

Untuk meningkatkan optimalisasi ekspor produk fesyen dan perhiasan melalui pendekatan digital, beberapa saran pertama perusahaan perlu untuk mengalokasikan sumber daya untuk investasi dalam infrastruktur digital, terutama di pasar yang masih berkembang guna meningkatkan aksesibilitas dan efisien operasional. Kedua pentingnya bagi perusahaan untuk menyelenggarakan pelatihan dan edukasi mengenai literasi digital kepada mahasiswa dan calon buyer agar mereka dapat memahami dan memanfaaatkan platform digital dengan lebih efektif. Implementasi kebijakan keamanan data yang ketat dan penggunaan teknologi canggih juga penting untuk melindungi informasi sensitive konsumen serta menjadi integritas merek. Dalam hal pemasaran, perusahaan sebaiknya memfokuskan pada pengembangan identitas merek yang kuat dan strategi inovatif untuk membedakan diri dari pesaing dan menarik perhatian konsumen. Ketiga perlu membangun kemitraan strategis dengan pemasok, distributor, dan platform e-commerce akan membantu memperluas cakupan pasar serta meningkatkan efisiensi dalam rantai pasokan dan distribusi produk.

DAFTAR PUSTAKA

Mahfudhoh, D.H, Pujianto, W.E, (2003). “Digitalisasi Home Industry Produk Fashion Guna Meningkatkan Pendapatan Keluarga” Jurnal Pengabdian Masyarakat : Vol. 2 No.1, Hal 1- 7

Nurcahyadi, G. (2020). UMKM Punya Peran Atasi Krisis di Tengah Pandemi. Media Indonesia. Media Indonesia. https://mediaindonesia.com/ekonomi/342694/umkm-punya-peran-atasi-potensi-krisis-di-tengah-pandemi

Prameswari, N.S., Krisnawati, M., Widagdo, P.B, dan Luthfia, K.H. (2023) “Desain E-Katalog UMKM Fesyen “Woman Community” Surakarta Dalam Transformasi Ekonomi Digital”. Fashion and Fashion Education Journal, Vol. 12 No.12.

Riyanto, Slamet, Muh Nur Luthfi Azis, and Andi Rahman Putera. (2022). "Pendampingan UMKM Dalam Penggunaan Digital Marketing Pada Komunitas UMKM Di Kabupaten Madiun." Jurnal Abdimas BSI: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat 5 (1): 137–42. https://doi.org/10.31294/jabdimas.v5i1.11534.

Smesco. (2023). Peran UMKM dalam Menghadapi Ancaman Resesi Ekonomi 2023. Smesco https://smesco.go.id/berita/peran-umkm-dalam-resesi-2023#:~:text=Peran UMKM Dalam Menghadapi Ancaman Resesi Ekonomi 2023,-Admin Smesco&text=UMKM telah terbukti menjadi unit,keluar dalam menghadapi masalah ekonomi

Usaha, D. S., Muzakki, H. N., Nugraha, D. S., & Aulia, M. (2022). Abdimas galuh. 4, 507–515.