

Vol. 3, No. 1, 2024

KUNJUNGAN INDUSTRI MELIHAT BEST PRACTISE PERAN PENGEMBANGAN SDM DAN STRATEGI PEMASARAN PADA INDUSTRI S3SHOPE SUMEDANG

Fazri Arizki¹⁾, Deviya Novita²⁾, Putri Zalfa Zahira³⁾, Riska Dwi Cahyani⁴⁾
Ni Wayan Fitriana A.L⁵⁾ Marsani Asfi⁶⁾

^{1,2,3,4,5)} Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi & Bisnis, Universitas Catur Insan Cendekia,
Cirebon, Jawa Barat, Indonesia

⁶⁾ Program Studi Sistem Informasi, Fakultas Teknologi Informasi, Universitas Catur Insan Cendekia,
Cirebon, Jawa Barat, Indonesia

Corresponding author : Fazri Arizki
E-mail : fazriarizki20@gmail.com

ABSTRAK

Dalam sebuah usaha meningkatkan kinerja karyawan sangat penting untuk keberhasilan suatu perusahaan, dengan pelatihan dan pengembangan pada karyawan menghasilkan karyawan yang berkualitas serta menghasilkan produk sesuai dengan tujuan perusahaan. Tujuan dari kegiatan pengabdian masyarakat PKM Bisnis S3SHOP ini meningkatkan kualitas dan kuantitas pada perusahaan sebagai pemilik industri S3SHOP dan karyawan agar meningkatkan kualitas produktifitas karyawan dalam bekerja. Tujuan lainnya meningkatkan pengetahuan pemasaran pada Tiktok, Shopee, dan media sosial lainnya agar meningkatkan penjualan dengan memberikan pengetahuan tentang pembuatan konten yang menarik pelanggan agar penjualan meningkat sesuai omset yang diterapkan pada perusahaan. Metode kegiatan ini dilakukan dengan cara survei dan wawancara langsung pemilik mitra dan para karyawan. Selanjutnya penyelesaian masalah ini dengan melakukan diskusi dan edukasi pada para karyawan untuk kesejahteraan mereka bekerja unntuk menigktan produktivitas dan kenyamanan para karyawan. Program pengabdian msyarakat ini diadakan dengan inovasi pada sepatu sandal, kesejahteraan karyawan, dan pemasaran untuk peningkatan produksi pada perusahaan S3HOP (sepatu sandal sumedang).

Kata kunci: Bisnis S3shope, SDM, Pemasaran.

ABSTRACT

In an effort to improve employee performance, it is very important for the success of a company. Training and development of employees produces quality employees and produces products in accordance with company goals. The aim of this S3SHOP Business PKM community service activity is to increase the quality and quantity of the company as the owner of the S3SHOP industry and employees to improve the quality of employee productivity at work. Another aim is to increase marketing knowledge on Tiktok, Shopee and other social media in order to increase sales by providing knowledge about creating content that attracts customers so that sales increase according to the company's turnover. The method of this activity is carried out by means of surveys and direct interviews with partner owners and employees. Next, solving this problem is by conducting discussions and educating employees about their welfare, working to increase employee productivity and comfort. This community service program was held with innovation in

sandals, employee welfare, and marketing to increase production at the S3HOP (Sumedang sandals) company.

Keywords: *S3shope Business, Human Resourch Development, Marketing.*

PENDAHULUAN

Industri sepatu merupakan komponen penting dalam perekonomian global, yang mempunyai dampak signifikan terhadap berbagai aspek bisnis dan perilaku konsumen. Seiring dengan berkembangnya industri, memahami keterkaitan antara pengembangan sumber daya manusia (HRD) dan strategi pemasaran menjadi semakin penting bagi perusahaan untuk mempertahankan keunggulan kompetitif. **(Zhang et al., 2022) (Jacques et al., 2010).**

Industri sepatu sandal di Indonesia juga memiliki potensi besar, dengan sentra produksi tersebar di berbagai daerah. Salah satu sentra produksi yang berkembang pesat adalah S3shope di Sumedang, Jawa Barat. Keberadaan S3shope menjadikan Sumedang sebagai salah satu produsen sepatu sandal terbesar di Indonesia, dengan produk yang dipasarkan baik itu untuk warga sumedang maupun untuk seluruh wilayah yang ada di Indonesia. Keunggulan produk sepatu sandal dari S3shope terletak pada kualitas bahan baku, desain yang beragam, serta harga yang kompetitif dan terjangkau.

Meskipun memiliki potensi besar, industri sepatu sandal di S3shope Sumedang menghadapi tantangan dalam persaingan global dan tuntutan pasar yang semakin dinamis. Inovasi produk, efisiensi produksi, dan strategi pemasaran yang berhasil adalah elemen kunci bagi pelaku industri di S3shope untuk bersaing di pasar yang semakin berkembang dan ketat. Perubahan trend mode yang cepat, masuknya produk impor, serta perubahan perilaku konsumen yang semakin condong pada pembelian daring menuntut pelaku industri untuk adaptif dan inovatif.

Dalam konteks ini, pengembangan kualitas sumber daya manusia dan penerapan strategi pemasaran yang tepat menjadi krusial. SDM yang kompeten dan terampil merupakan aset penting dalam menciptakan produk inovatif, meningkatkan efisiensi produksi, serta memberikan layanan pelanggan yang memuaskan. **(Stewart et al., 2020)** Pengembangan SDM yang berfokus pada peningkatan keterampilan teknis, kreativitas, dan kemampuan problem-solving menjadi penting untuk menghasilkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan tuntutan pasar. Di sisi lain, strategi pemasaran yang tepat sasaran diperlukan untuk membangun brand awareness, menjangkau target pasar yang tepat, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan. Strategi pemasaran yang efektif harus mempertimbangkan trend pasar terkini, perilaku konsumen, dan pemanfaatan platform digital, seperti media sosial dan e-commerce.

Penelitian ini bertujuan untuk mendukung pengembangan perusahaan ini dengan meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi. Kontribusi pada S3SHOP dapat membantu perusahaan mencapai visinya untuk menyediakan produk sandal sepatu yang nyaman dan inovatif untuk wanita dan anak-anak. Pengabdian ini juga memberikan kesempatan untuk bekerja sama dengan karyawan S3SHOP, membantu mereka dalam menghadapi tantangan produksi dan pemasaran, serta berkontribusi pada pertumbuhan perusahaan.

Keberhasilan S3SHOPE di industri sandal dan sepatu bergantung pada kemampuannya beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar dan preferensi konsumen. Dengan berinvestasi dalam pengembangan sumber daya manusia dan menerapkan strategi pemasaran yang kuat, perusahaan dapat memposisikan diri untuk pertumbuhan dan keberlanjutan jangka panjang **(Moktadir et al., 2021) (Böer et al., 2004)**

Untuk tetap kompetitif di pasar yang berkembang pesat, S3SHOPE harus berinvestasi dalam pengembangan sumber daya manusianya. Hal ini dapat dicapai melalui program pelatihan yang ditargetkan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan tenaga kerja, khususnya di bidang-bidang seperti optimalisasi produksi, pengendalian kualitas, dan inovasi produk. Menurut Mathis dan Jackson salah satu faktor yang mempengaruhi kinerja adalah sistem pengembangan sumber daya manusia, dengan meningkatkan keterampilan karyawannya, S3SHOPE dapat meningkatkan efisiensi dan kualitas proses manufakturnya, yang pada akhirnya menghasilkan produk yang lebih baik dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

Selanjutnya, perusahaan dapat menjajaki strategi untuk menarik dan mempertahankan talenta terbaik, seperti menawarkan paket kompensasi yang kompetitif, memberikan peluang peningkatan karir, dan menumbuhkan budaya kerja yang positif. **(Nainggolan, 2020)**.

Selain meningkatkan kemampuan sumber daya manusia, S3SHOPE juga harus fokus pada penguatan strategi pemasaran untuk menjangkau basis pelanggan yang lebih luas dan mempertahankan pangsa pasar. Hal ini mungkin melibatkan penerapan kampanye promosi komprehensif yang menyoroti fitur unik dan manfaat produknya, seperti daya tahan, kenyamanan, dan gaya. Keberhasilan S3SHOPE dalam industri sandal dan sepatu bergantung pada kemampuannya beradaptasi terhadap perubahan kondisi pasar dan preferensi konsumen. Dengan berinvestasi dalam pengembangan manusianya. **(Cao, 2022)**.

METODE

Metode yang diterapkan dalam kegiatan PKM yang dilakukan bersama industri sepatu S3shope Sumedang Jawa Barat meliputi memberikan edukasi tentang cara meningkatkan SDM dan pemasaran dengan efektif. Selain itu, digunakan pula metode diskusi interaktif yang memungkinkan para peserta untuk berpartisipasi aktif dengan menyampaikan pendapat dan memberikan masukan.

Program PKM yang dijalankan oleh tim mencakup beberapa tahap, mulai dari perencanaan, persiapan, pelaksanaan, kerja sama dengan mitra, pembuatan laporan, hingga publikasi.

Perencanaan → Persiapan → Pelaksanaan → Evaluasi

Berikut adalah tahapan yang dilakukan dalam program PKM bersama industri sepatu S3shope Sumedang Jawa Barat:

1. Perencanaan: Tahap ini mencakup penyusunan rencana kunjungan ke lokasi mitra, pengurusan permohonan kerja sama, serta melakukan wawancara dan observasi dengan mitra untuk memahami masalah yang dihadapi.
2. Persiapan: Pada tahap persiapan, yang dilakukan adalah menyusun materi yang akan digunakan sebagai bahan dalam PKM.
3. Pelaksanaan: Tahap ini meliputi pemaparan materi tentang cara meningkatkan kualitas SDM dan pemasaran kepada mitra dan para karyawan.
4. Evaluasi: Mengadakan evaluasi untuk mendapatkan respon dan kepuasan mitra terhadap program yang telah dilaksanakan.

Tabel 1. Agenda Pelaksanaan Kegiatan

Hari/Tanggal	Kegiatan
Jum,at, 23 Februari 2024 13.00 - 14.30	a. Pembukaan/Perkenalan: <ul style="list-style-type: none"> - Sambutan-sambutan - Pemberian Plakat b. Pengabdian kepada Masyarakat (PKM): <ul style="list-style-type: none"> - Sosialisasi Pengelolaan Keuangan Perusahaan (Akuntansi) - Penyuluhan Pemasaran Bisnis Berbasis Web/Aplikasi (Manajemen Bisnis) - FGD Membangun Tim Kerja Yang Efektif (Manajemen)
14.30 - 16.30	Tour & Lab Riset Industri Sepatu S3Shop: <ul style="list-style-type: none"> - Unit Gudang - Unit Pemasaran

	<ul style="list-style-type: none"> - Unit Developer Produk - Unit Manajemen Produksi - Unit R&D - Unit Logistik/Supply Chain
16.30 - 17.00	Penutupan: <ul style="list-style-type: none"> - Pemberian Oleh-oleh Dari Pihak UCIC

Profil Mitra Dan Tim Pelaksana PKM

S3Shop adalah sebuah UMKM yang berbasis di Dusun Cihonje, Desa Karanglayung, Kecamatan Conggeang, Sumedang Jawa Barat. Berdiri dari inisiatif seorang pemuda lokal, S3Shop fokus pada produksi dan penjualan sandal dan sepatu, dimulai dari tempat tinggalnya sendiri. Produknya dikenal dengan nama S3, singkatan dari Sandal, Sepatu Sumedang. Saat ini, S3Shop memiliki sekitar 70 karyawan, mayoritas berasal dari komunitas sekitar, yang bekerja di bagian produksi, pengepakan, dan administrasi media sosial S3Shop awalnya membuka toko di samping Griya Sumedang pada tahun 2016, menjual produk sepatu sandal dari pabrikan lain. Namun, pemilik S3Shop kemudian memutuskan untuk memproduksi sendiri mulai Februari 2019. Strategi pemasaran yang digunakan meliputi media sosial dan e-commerce seperti TikTok, Shopee, Instagram, dan Facebook, yang memungkinkan S3Shop untuk memperluas jangkauan pemasarannya.

Pada awal tahun 2019, S3Shop mengalami peningkatan signifikan setelah memanfaatkan fitur media sosial dan e-commerce, terutama di Shopee. Namun, pada tahun 2020, S3Shop menghadapi tantangan dalam melayani pelanggan karena jumlah karyawan yang masih terbatas, mengakibatkan penurunan dalam kecepatan pengiriman dan produksi yang tidak mencapai target yang diharapkan. Meskipun demikian, S3Shop tetap berkomitmen untuk meningkatkan pemasaran produk UMKM-nya dengan tujuan memperluas daya saingnya dan meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap produk-produknya.

Tim pelaksana kegiatan PKM terdiri dari Dekan, Kaprodi, dosen, dan mahasiswa dari Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Catur Insan Cendekia. Program PKM ini dilaksanakan dalam satu hari pada tanggal 22 Februari 2024. Kegiatan PKM tersebut meliputi pelatihan strategi pemasaran, peningkatan kualitas SDM, serta kerjasama antara mitra S3shope Sumedang dengan Universitas Catur Insan Cendekia Cirebon.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan PKM yang berlangsung di lokasi mitra S3Shop berjalan lancar. Acara dimulai dengan penandatanganan kerja sama antara S3Shop dan Universitas Catur Insan Cendekia Cirebon, dilanjutkan dengan pemaparan materi oleh ibu Orzy Agnu Diah Wulandari S.E., M.M. sebagai pemateri. Materi yang disampaikan mencakup topik kesejahteraan karyawan dan strategi pemasaran. Ibu Orzy Orzy Agnu Diah Wulandari S.E., M.M. menjelaskan berbagai aspek peningkatan kesejahteraan karyawan yang dapat memberikan dampak positif terhadap sistem produksi bagi mitra S3Shop. Selain itu, ia juga membahas strategi pemasaran, termasuk promosi melalui media internet seperti pengembangan website usaha. Hal ini diharapkan dapat membantu mitra dalam mempromosikan produk sepatu mereka dan memperluas pasar mereka. penjualan dapat meningkat penjualan yang berkaitan dengan strategi pemasaran. Tim pelaksana juga menjelaskan cara mengembangkan website e-commerce, mulai dari mendaftar domain dan hosting hingga mengisi konten produk mitra yang akan dijual. Selain itu, mahasiswa diberi kesempatan untuk melihat proses operasional di mitra S3shope dan juga bisa mengajukan pertanyaan terkait usaha yang dijalankan mitra serta strategi pemasaran yang telah diterapkan. Mahasiswa juga dijelaskan tentang cara operasional yang ada di S3sope mulai dari tahapan awal pembuatan produk sampai produk itu jadi. Tahapan produksinya sebagai berikut.

1. Divisi support (pendukung proses awal produksi)
Yaitu divisi yang sangat penting dalam kegiatan operasional pada perusahaan
Kegiatan:
 - Pengeleman
 - Pemanasan 15-18 menit
 - Pengukuran
 - Rak penyimpanan bahan
 - Pengukuran pola, menggunakan bahasa kirana
 - pemotongan sandal
2. BMM (Bensol Metsol Mesin)
Yaitu pengamplasan pada alas sandal dan sepatu dengan jumlah pekerja 20 orang.
3. Divisi Sticing (menjahit)
Yaitu proses penjahitan pada sepatu sandal.
Kegiatan:
 - pengabungan aper
 - jahit
 - pembuatan aksesoris
 - jumlah orang 60 sama jahit
4. Divisi open (penyimpanan)
Yaitu tempat penyimpanan barang setelah selesai dilakukan pejahitan dan penggabungan
5. Divisi assembling (perakitan)
Yaitu komponen yang sudah siap untuk dipasang hingga proses tersebut terpasang agar menjadi sepatu sandal.
Kegiatan:
 - pengeleman aper
 - pengeleman sol
 - perakitan sandal
 - finising
6. Warehouse
Yaitu tempat penyimpanan barang pengecekan tahapan akhir dari produksi.

Tim mitra S3shop merespons dengan positif terhadap kegiatan PKM yang dilaksanakan bersama. Mereka menganggap bahwa kerjasama dengan tim pelaksana PKM telah memberikan manfaat yang sangat berharga. Mitra menyatakan bahwa kegiatan tersebut sesuai dengan harapan mereka dan berhasil memenuhi kebutuhan yang mereka miliki. Selain itu, mereka tertarik untuk memperpanjang kerjasama yang sudah terjalin dengan tim pelaksana. Kegiatan pengabdian masyarakat ini dianggap memiliki dampak ekonomi dan sosial positif bagi S3shop di Sumedang Jawa Barat. Pelatihan tentang strategi pemasaran dan pengembangan sumber daya manusia diharapkan dapat meningkatkan penjualan S3shop. Pengembangan usaha mitra ini diharapkan juga akan menciptakan peluang kerja bagi masyarakat sekitar, mengingat semakin tingginya kebutuhan tenaga kerja.

Diharapkan juga kegiatan pengabdian masyarakat ini juga diperkirakan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam memperkuat sektor industri UMKM. Melalui pengembangan SDM dan pelatihan strategi pemasaran yang baik, diharapkan dapat meningkatkan profit bagi S3shop. Dengan peningkatan penjualan, diharapkan produksi dari S3shop juga akan bertambah, yang pada akhirnya diharapkan dapat memberikan kontribusi lebih lanjut bagi perkembangan usaha mitra.

Dokumentasi

Berikut ini adalah dokumentasi kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh Univeritas Catur Insan Cendekia dengan S3SHOP Sumedang Jawa Barat.



Gambar 1. Makan bersama sebelum memulai perjalanan menuju S3Shop bersama Dosen dan Mahasiswa FEB di cafe depan S3SHOP



Gambar 2. Sharing bersama CEO S3Shop bapak Alfad dan Admid S3Shop tentang perintisan usaha s3hop sampai enjadi PT (pembukaan)



Gambar 3. Perjalanan menuju perusahaan S3Shop untuk melihat area produksi pada pembuatan sepatu sandal didampingi ibu gytha dan admin S3SHOP



Gambar 4. Proses pemanasan pada produksi sepatu sandal yang dijelaskan oleh pegawai produksi pemanasan terkait pemnasan pada bahan baku pembuatan awal septu sandal



Gambar 5. Wawancara pada staff gudang produksi untuk mengetahui kegiatannya digudang penyimpanan sandal sepatu



Gambar 6. Keliling area produksi sambil berbincang terkait proses produksi yang terkait pada pengeleman aper yang dilakukan oleh karyawan S3SHOP



Gambar 7. Foto dengan karyawan S3Shop diarea penjualan online (live streaming)



Gambar 8. Foto Bersama setelah keliling pada area produksi bersama ibu gytha dosen FEB dan Admin S3SHOP



Gambar 9. Foto Bersama dengan dosen feb, ceo 3shop bapak allfad dan para staff s3shop (penutupan)

SIMPULAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan berhasil memberikan dampak positif yang signifikan bagi mitra, mahasiswa, dan hubungan antara universitas dengan masyarakat serta mitra industri. Pelatihan pengembangan SDM dan pemasaran telah meningkatkan pengetahuan dan keterampilan mitra S3shop di Sumedang, yang langsung berdampak pada peningkatan penjualan mereka. Selain itu, pelaksanaan PKM juga berhasil meningkatkan pengetahuan, wawasan, dan keterampilan operasional mitra, serta memberikan pengalaman berharga bagi mahasiswa dalam konteks dunia industri. Kolaborasi yang terjalin antara mitra dan universitas tidak hanya memfasilitasi kerjasama yang lebih dalam dalam kegiatan PKM, tetapi juga memastikan keberlanjutan program untuk mengembangkan usaha mitra di Sumedang. Dorongan untuk kolaborasi lebih lanjut dengan berbagai pihak juga menjadi langkah penting dalam memastikan program ini berlanjut dan memberikan dampak positif yang berkelanjutan bagi semua pihak terlibat.

UCAPAN TERIMAKASIH

Tim PKM kami Kami ingin mengucapkan terima kasih yang besar kepada semua pihak yang telah mendukung kami dalam Program Kreativitas Mahasiswa (PKM). Kami sangat menghargai bimbingan dan arahan yang berharga dari dosen pembimbing kami, serta masukan yang konstruktif dari tim reviewer.

Tak lupa kami mengucapkan terima kasih kepada semua yang telah turut serta dalam proses penyusunan jurnal ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Kerjasama dari berbagai pihak sangat berperan penting dalam keberhasilan proyek ini.

Kami berharap hasil penelitian kami dapat memberikan manfaat yang nyata bagi perkembangan ilmu pengetahuan dan masyarakat. Sekali lagi, terima kasih atas segala dukungan yang telah diberikan.

REFERENSI

- Aan Kanivia, Yuni Awalaturrohmah Solihah, Isti Riana Dewi, Ine Rachmawati,
Viar Dwi Kartika, Penyuluhan Strategi Pemasaran Produk Umkm Di Koperasi
Lingga Asih , Jurnal Pengabdian UCIC: Vol. 1 No. 2 (2022):
Jurnal Pengabdian UCIC
- Böer, C R., Dulio, S., & Jovane, F. (2004, October 1). Editorial: Shoe design and
manufacturing. Taylor & Francis, 17(7), 577-582.
<https://doi.org/10.1080/09511920412331292637>.
- Chandra Lukita, Chairun Nas, Agung Supriyadi, Suwandi, Fifi Julianti, PELATIHAN DAN
PENINGKATAN PEMASARAN BERBASIS DIGITAL BATIK KHAS

- KUNINGAN KABUPATEN KUNINGAN , Jurnal Pengabdian UCIC: Vol. 1 No. 3 (2023): Jurnal Pengabdian UCIC
- Cao, T. (2022, December 14). Nike's Investment Value and Development Trend., 34, 1317-1323. <https://doi.org/10.54691/bcpbm.v34i.3182>.
- Jacques, J J D., Agogino, A M., & es, L B M G. (2010, January 1). Sustainable Product Development Initiatives in the Footwear Industry Based on the Cradle to Cradle Concept. <https://doi.org/10.1115/detc2010-29061>.
- Mathis Robert, Jackson John. 2010. Human Resourch Management edisi 10. Jakarta: Selemba Empat
- Moktadir, M A., Mahmud, Y., Banaitis, A., Sarder, T., & Khan, M R. (2021, March 1). Key Performance 24(1), Indicators for Adopting Sustainability Practices in Footwear Supply Chains. Technical University of Liberec, 197-213. <https://doi.org/10.15240/tul/001/2021-1-013>.
- Ni Wayan Fitriana Ayu, Amroni Amroni, Linda Norhan, Turini Turini, Ramdan Nurjati, PELATIHAN STRATEGI DIGITAL MARKETING BERBASIS TEKNOLOGI DIGITAL PADA BISNIS UMKM SKINCARE ARLOVA , Jurnal Pengabdian UCIC: Vol. 1 No. 3 (2023)
- Nainggolan, O. (2020, January 1). Feasibility Analysis of Small and Medium Enterprises of Shoes and Slippers in Bogor. <https://doi.org/10.2991/aebmr.k.200131.036>.
- Pemuda Cihonje Produksi Sandal Sepatu Sumedang-Kabupaten Sumedang. (2020). Retrieved June 30, 2024, from Sumedangkab.go.id website: <https://sumedangkab.go.id/berita/detail/pemuda-cihonje-produksi-sandal-sepatu-sumedang>.
- Stewart, J., Loon, M., & Nachmias, S., Introduction to Volume One: Future of Human Resource Development-Disruption Through Digitalisation. Dalam Human Resource Development: Disruption, Transformation, and Innovation (hlm. 3-14). Springer.(Stewart et al., 2020).
- Zhang, G., Chen, J., & Lin, J. (2022, March 11). Interaction between innovation choice and market-entry timing in a competitive fashion supply chain. Taylor & Francis, 61(5), 1606-1623. <https://doi.org/10.1080/00207543.2022.2044532>.
- Rifqi Fahrudi, Dewi Paily P., Marsani Asfi (2023, Juni 2) Menumbuhkan Gerakan wirausaha mahasiswa melalui kegiatan bazar Ramadhan 1444 H.