



# SABANGKA ABDIMAS

*Jurnal Pengabdian Masyarakat Sabangka*

<https://doi.org/10.62668/sabangka.v3i01.januari.760>

## PEMBANTUKAN USAHA KELOMPOK PEMBUATAN BISNIS SABLON KAOS ROHANI KEKINIAN

**Galih Wisnu Wardana**

Fakultas Ilmu Komputer Universitas  
Dharma AUB Surakarta, Indonesia

### Article History

Received : 22 Agustus 2023

Revised : 28 Agustus 2023

Accepted : 20 September 2023

Available Online : 30 Januari 2024

### \*Corresponding author :

Nama : Galih Wisnu Wardana

Email : [Cwisnu1@gmail.com](mailto:Cwisnu1@gmail.com)

## Abstrak

Tujuan pengabdian kali ini adalah untuk membentuk kelompok usaha pembuatan Bisnis Sablon Kaos Rohani Kekinian dan memasarkannya secara digital marketing (facebook).kelompok potensial yang dilatih adalah remaja dan pemuda Kristiani. Dari kegemarannya itu, maka dapat diasah agar menghasilkan produk yang mempunyai nilai ekonomi untuk menambah penghasilan.Kelompok usaha pembuatan Sablon Kaos Rohani Kekinian ini terdiri dari empat sampai lima orang yang nantinya akan dibantu tim pengabdian dan pakar sablon handal. Hal ini untuk menarik minat para kelompok usaha pembuatan Sablon Kaos Rohani Kekinian agar lebih terpacu dan lebih semangat dalam membuat Sablon Kaos Rohani Kekinian yang layak dijual. Sablon Kaos Rohani Kekinian yang dibuat antara lain adalah Sablon Kaos Rohani Kekinian yang digemari oleh masyarakat Surakarta seperti gambar Tuhan Yesus atau Kata rohani yang membangun iman, dan masih banyak sebagainya. Pembentukan kelompok usaha pembuatan Sablon Kaos Rohani Kekinian tidak hanya berhenti sampai produk jadi saja, namun akan didampingi bagaimana caranya agar menjual produk tersebut menggunakan digital marketing terutama facebook. Era digital saat ini tidak dapat dihindari, sehingga supaya tidak tertinggal, maka diadakanlah pelatihan penjualan jajanan pasar via facebook.Pengabdian ini telah dilaksanakan di Wilayah Kecamatan Jebres Surakarta. Peserta pelatihan diikuti sebanyak 30 Warga yaitu remaja dan pemuda, serta diikuti oleh 2 mahasiswa UNDHA AUB. Pelaksanaan ini dilaksanakan selama satu hari dengan memberikan sosialisasi dan pelatihan secara langsung. Luaran yang diharapkan dari pengabdian masyarakat ini ada dua hal, yang pertama adalah jurnal pengabdian kepada masyarakat yang nantinya dapat dipublikasikan dan yang kedua diharapkan setelah mengikuti sosialisasi dan pelatihan pembuatan sablon kaos rohani kekinian ini peserta diharapkan mampu mengaplikasikan ilmu dan ketrampilan diperoleh untuk bisa dikembangkan dan di praktekkkan dalam berwirausaha.

**Kata kunci : Sablon Kaos Rohani Kekinian, Kelompok Usaha, Media Sosial.**

## Abstract

*The purpose of this service is to form a business group to make a Contemporary Spiritual T-shirt Screen Printing Business and market it digitally marketing (facebook). the potential groups trained are teenagers and Christian youth. From his passion, it can be honed to produce products that have economic value to increase income. The business group for making the Contemporary Spiritual T-shirt Screen Printing consists of four to five people who will be assisted by the service team and reliable screen printing experts. This is to attract the interest of the business group in making the Contemporary Spiritual T-Shirt Screen Printing to be more motivated and more enthusiastic in making the Contemporary Spiritual T-Shirt Screen Printing that is worth selling. The Contemporary Spiritual T-Shirt Screen Printing made, among others, is the Contemporary Spiritual T-Shirt Screen Printing that is favoured by the people of Surakarta such as pictures of the Lord Jesus or spiritual words that build faith, and many others. The formation of a business group for making contemporary spiritual T-shirt screen printing does not only stop until the finished product, but will be assisted in how to sell the product using digital marketing, especially Facebook. The current digital era cannot be avoided, so in order not to be left behind, training on selling market snacks via Facebook was held. This service has been carried out in the Jebres District of Surakarta. The training participants were attended by 30 residents, namely teenagers and youth, and 2 UNDHA AUB students. This implementation was carried out This implementation was carried out for one day by providing socialisation and direct training. The expected output of this community service is two things, the first is a community service journal that can later be published and the second is expected that after participating in the socialisation and training in making contemporary spiritual t-shirt screen printing, participants are expected to be able to apply the knowledge and skills obtained to be developed and practiced in entrepreneurship.*

**Keywords: Contemporary Spiritual T-shirt Screen Printing, Business Group, Social Media.**

## **PENDAHULUAN**

Awal mula ide merintis usaha sablon kaos rohani adalah pada tahun 2017 saya bekerja part time di usaha sablon seorang teman. Melihat prospek bisnis sablon kaos yang cukup menjanjikan dimasa depan dan berbekal dari pengalaman yang saya peroleh, saya bersama saudara pada tahun 2018 memutuskan untuk mencoba membuka bisnis sablon sendiri. Namun dalam perjalanan bisnis ini terdapat kendala yang kami hadapi terutama pada tahun pertama yaitu hasil yang diperoleh masih belum maksimal seperti yang diharapkan. Hal ini disebabkan karena usaha sablon kaos rohani yang kami jalani belum memiliki visi dan misi yang jelas serta adanya keterbatasan modal.

Berdasarkan permasalahan dan keterbatasan tersebut saya bersama saudara mencoba mengevaluasi bisnis dengan menganalisa market yaitu dengan melihat hambatan berupa banyaknya pesaing dan peluang dengan mencari target pasar potensial yang belum banyak disentuh oleh pelaku bisnis sablon lain. Hingga kami menemukan niche market yaitu kaos rohani seperti kaos rohani kristen dan katolik. Berdasarkan observasi yang telah kami lakukan, pada tahun 2018 di marketplace hanya terdapat 3 (tiga) kompetitor yang menjalankan bisnis yang sama. Hal ini semakin memotivasi kami untuk menjalankan bisnis.

Dengan kurun waktu 5 tahun kami sudah berhasil masuk dan bersaing di pasar offline dan online atau di marketplace. Pada marketplace kami memilih shopee untuk menjual produk. Strategi yang kami lakukan adalah dengan menetapkan harga bersaing yaitu menetapkan harga jual lebih murah dari pesaing lain dengan kualitas produk yang sama. Pada tahun 2023 ini, kami merupakan produsen sablon kaos rohani satu-satunya di Surakarta sedangkan di marketplace shopee dimana terdapat kurang lebih 20 an pelaku bisnis yang sama dan penjualan produk kami menduduki 5 besar dengan penjualan terbanyak.

## **METODE PELAKSANAAN**

Metode yang digunakan dari kegiatan pelatihan dan pendampingan ini yaitu :

1. Metode ceramah dan penyampain materi oleh tim Pengabdian kepada Masyarakat (PKM) UNDHA-AUB Surakarta menyampaikan materi Pembentukan Kelompok Usaha Pembuatan Bisnis Sablon Kaos Rohani Kekinian
2. Pelatihan Membuat beberapa jajanan pasar yang dilakukan oleh tim Pengabdian Masyarakat (PKM) UNDHA -AUB Surakarta dimulai dari pembentukan kelompok dan tiap kelompok membuat beberapa Sablon Kaos Rohani Kekinian.
3. Diskusi dan Tanya jawab , tim Pengabdian Masyarakat (PKM) UNDHA - AUB Surakarta memberikan kesempatan kepada peserta pelatihan untuk bertanya mengenai hal-hal belum jelas mengenai materi yang disampaikan
4. Konsultasi berkelanjutan kepada tim Pengabdian Kepada Masyarakat (PKM) UNDHA -AUB Surakarta jika masih diperlukan.

## **HASIL PEMBAHASAN**

### **A. Konsumen potensial**

#### **1. Potensi Pasar.**

Berdasarkan data sensus penduduk pada tahun 2023 diketahui bahwa jumlah penduduk Indonesia sebesar 273,52 juta jiwa. Dari jumlah tersebut penduduk beragama kristen sebesar 20,45 juta jiwa dan penduduk yang beragama katolik sebesar 8,43 juta. Kemudian jumlah gereja di Indonesia yang semakin bertambah yaitu pada tahun 2021 berjumlah 7000 gereja sehingga berdampak pada peningkatan keimanan umat. Hal ini menjadi peluang meningkatkan pasar potensial bagi bisnis sablon kaos rohani.

#### **2. Segmentasi.**

Segmentasi usaha kami adalah konsumen atau masyarakat yang membutuhkan kaos sablon diseluruh wilayah Indonesia. Sebab penjualan kami tidak hanya secara offline tapi juga secara online yang dapat menjangkau wilayah yang lebih luas

#### **3. Targeting.**

Berdasarkan pasar potensial dan segmentasi pasar diatas, kami memilih target market konsumen atau masyarakat beragama kristen dan katolik yang membutuhkan kaos sablon rohani untuk event greja seperti paskah atau natal, untuk kebutuhan kaos rohani pribadi dan memenuhi kebutuhan berbagai organisasi kristen dan katolik yang membutuhkan custom kaos untuk kepentingan acara dll. Disisi lain, belum banyaknya pesaing yang memiliki usaha yang sama secara offline maupun online menjadi peluang bagi kami untuk dapat mengembangkan usaha kedepannya.

#### **4. Positioning.**

Positioning produk yang kami lakukan saat ini adalah dengan menyediakan produk rohani dengan desain dan warna yang kekinian sesuai dengan kebutuhan masyarakat. Selain itu, kami menjual kaos rohani dengan bahan yang berkualitas namun dengan harga yang lebih terjangkau serta terakreditasi. Kami juga memberikan kemudahan kepada konsumen pada saat melakukan pembelian, antara lain:

- a. Penjualan secara offline kami memiliki SOP  
Jika customer ingin membuat kaos dalam jumlah yang besar, customer perlu membayar DP 50%+ dan kekurangannya dapat dilunasi jika barang sudah di terima konsumen.
- b. Penjualan secara Online untuk online kami lebih fleksibel.  
Kami memiliki toko di shopee sejak 2019 dengan penilaian toko 4,9 dan toko kami telah terakreditasi menjadi toko Star Seller di Shopee. Dengan Shopee, konsumen dapat menggunakan fitur paylater, jadi konsumen bisa memesan terlebih dahulu dan pihak shopee yang akan menanggung biaya, fitur ini hanya ada di toko yang terakreditasi oleh shopee dan juga ada fitur COD, dimana konsumen dapat memesan terlebih dahulu setelah barang diterima konsumen baru membayar. Kedua fitur ini sangat membantu konsumen berkaitan dengan pembayaran.

#### 5. Analisa Kompetitor

- a. Analisa offline.  
Hasil analisa kami selama 2 tahun, belum ada usaha kaos rohani di Surakarta dengan demikian kami menjadi satu-satunya pelaku bisnis sablon kaos rohani di Surakarta. Hal ini menjadi peluang bagi kami untuk terus tumbuh dan berkembang sehingga tujuan kami
- b. Analisa online.  
Di market place Shopee, terdapat kurang lebih 20 kompetitor. Kami menduduki peringkat 5 teratas dari penjualan kaos rohani artinya produk kami cukup di minati oleh konsumen.

#### B. Produk

##### 1. Karakteristik produk.

Jika dievaluasi dari customer sebelumnya, hampir 90% customer kami adalah para pengurus gereja, 10% customer kami adalah organisasi yang hanya membuat kaos jika ada event. Dari data tersebut kami menyimpulkan bahwa jika customer suka dengan produk kami mereka akan berlangganan dengan kami. Oleh karena itu, pilihan bahan baku sablon sangat kami perhatikan. Kami menggunakan bahan baku berstandar B, dan ada beberapa tinta yang menggunakan standar A. Alasan kami menggunakan bahan baku standar B adalah agar harga produk terjangkau dan kami ingin memberikan kualitas yang baik seperti keawetan, lentur dan tidak panas. Sehingga customer suka dan harapan kami customer berlangganan kepada kami. Walaupun keuntungan yang kami peroleh berkurang tetapi kami mau mengubah pembeli menjadi pelanggan dengan kami bermain di kuantitas produk. Beberapa contoh bahan dan proses produksi yang kami lakukan

Bahan:

- Bahan kaos kami menggunakan katun combed dengan 3 variasi ketebalan dan 13 warna kaos. Mudah menyerap keringat dan bahan nyaman di tidak panas saat dipakai.
- Jahitan lengan yang rapi di bagian leher dan lengan.
- Bahan tinta premium

Proses produksi :

- Kami menggunakan tenaga kerja profesional yang memiliki sertifikat sablon.
- Kami menggunakan mesin curring yang bersuhu tinggi sehingga kematangan optimal.
- Ditahap finishing kami memiliki mesin press beruhu 190°C dan dilakukan pengepresan sebanyak 2x sehingga sablon awet tidak mudah rusak.



2. Kemampuan produk dalam menyelesaikan masalah  
Selain kendala budget calon customer biasanya terkendala dengan desain produk. Kami satu- satunya vendor sablon yang kusus untuk kaos rohani yang berisi lebih dari 200 desain rohani. Inilah yang menjadi kekuatan kami karena kebanyakan vendor sablon tidak menyediakan desain tersebut dan memberikan kualitas terbaik dengan harga terjangkau. Kami juga melayani pemesanan dalam bentuk satuan.

Struktur :

Jam kerja fleksibel mengikuti pesanan

C. Sumber daya

1. Pre-order.

Ditahap ini customer berkonsultasi terkait pesanan yang akan dibuat divisi ini kami serahkan kepada CS yang akan mengurus dan memeriksa ketersediaan stok sampai pembayaran DP. Divisi ini yang akan bertanggungjawab

2. Order.

Setelah order masuk bagian ini diambil alih oleh divisi produksi. Divisi ini sangat bertanggung jawab pada proses produksi dari awal pembelian sampai QC ( Quality Control ). Divisi ini yang akan bertanggungjawab memantau keadaan adalah Dio Surya.

3. Post order.

Setelah produk lolos di QC, maka akan diteruskan oleh divisi editing yang akan membuat konten video singkat tentang produk tersebut. Setelah itu barang akan packing dan dikirimkan. Divisi ini yang akan bertanggungjawab adalah Abel.

4. Sumber daya fisik.

Dalam hal ini kami membagi menjadi tiga fase yaitu Pre-order, Orderan masuk dan Post-order

5. Sumber daya non fisik.

Owner kami sering mengikuti perkembangan bisnis sablon yang sangat berguna untuk keamjuan bisnis ini. Membeli materi tentang sasblon sampai ikut training sablon, semua itu dilakukan agar dapat bersaing dengan vendor-vendor lain.

D. Pemasaran

Promosi yang kami lakukan ada 2 cara offline dan online

1. Offline

- Kami melakukan promosi memasang flayer di gereja-gereja
- Kami memasang iklan di event-event yang ada di Solo.
- Kami memberikan proposal kepada anggota pengurus kerohanian di sekolah-sekolah

2. Online

- Kami melakukan iklan di shopee, facebook dan IG
- Kami maksimalkan fitur di shopee.
- Kami menggunakan jasa endors

3. Hubungan dengan pelanggan

- Kami memberikan bonus cashback jika customer membeli dalam jumlah yang banyak
- Membuat give away di sosial media
- Membuat kartu member dan memberikan promo pelanggan.



## **KESIMPULAN**

Dengan adanya pelatihan dan pendampingan pembentukan kelompok usaha ini dapat Kelurahan jebres Kecamatan Jebres Kota Surakarta menjadi lebih mandiri dalam hal ekonomi dan dapat membantu perekonomian keluarga serta dapat menumbuhkan UMKM baru dalam hal jajan pasar dengan memanfaatkan digital marketing sebagai pemasarannya.

Setelah mengetahui pembuatan jajan pasar, pelatihan ini juga dapat memberikan ilmu pengetahuan yang sebelumnya belum dimiliki, dengan masyarakat tentang cara membuat dan mengolah jajan pasar secara sehat, mudah dan terjangkau serta memasarkan secara online lewat media sosial khususnya facebook. Dengan diadakan sosialisasi dan pelatihan ini semoga dapat merubah pemikiran yang selama ini ada di masyarakat bahwa dalam menghasilkan uang tidak hanya didapat dari bekerja saja, melainkan dapat menciptakan usaha dengan cara berwirausaha

## **UCAPAN TERIMA KASIH**

Ungkapan terima kasih ditujukan kepada pihak-pihak yang telah berkontribusi terhadap keberhasilan dari kegiatan terutama Rektor Universitas Dharma AUB Surakarta, seluruh peserta atas semangat dan kerja sama yang telah kita bangun bersama untuk mencapai kesuksesan Bersama.

## **PUSTAKA**

- Anhar. 2010. PANDUAN MENGUASAI PHP & MYSQL SECARA OTODIDAK. Jakarta: Mediakita.
- Bachmid, D. 2010. WEBSITE E-COMMERCE PADA TOKO JAVA TREND. Yogyakarta (ID). Universitas Amikom Yogyakarta.
- Endori, G K. 2018. ANALISIS DAN PERANCANGAN SISTEM INFORMASI PEMESANAN SABLON KAOS PADA HADI SABLON DAN BORDIR IBRAHIM MAGETAN BERBASIS WEB. [Skripsi]. Yogyakarta (ID). Universitas Amikom Yogyakarta.
- Hidayatullah, P., & Kawistara, J. K. 2014. PEMROGRAMAN. Bandung: Informatika Bandung
- Kadir, A. 2013. MUDAH MEMPELAJARI DATABASE. Yogyakarta: Graha Ilmu.
- Kurniawan, H. 2017. SISTEM INFORMASI PEMESANAN DAN PRODUKSI PADA KABIR KONVEKSI BERBASIS WEB. [Skripsi]. Bandung (ID). Universitas Komputer Indonesia Bandung
- M. Agus. 2009. SISTEM INFORMASI KONSEP & APLIKASI. Yogyakarta: Pustaka Belajar.
- Oktavian, D. P. 2010. MENJADI PROGRAM JEMPOLAN MENGGUNAKAN PHP. Yogyakarta: Mediakom.
- Prasetya, D. 2015. SISTEM INFORMASI PEMESANAN DESAIN (WARNA) KAOS T-SHIRT DI KONVEKSI PROGO KLATEN BERBASIS WEB. [Skripsi]. Yogyakarta (ID). STMIK AKAKOM Yogyakarta.
- Sutabri, Tata. 2012. KONSEP SISTEM INFORMASI. Yogyakarta: Andi Offset.
- Sutarman. 2012. BUKU PENGANTAR TEKNOLOGI INFORMASI. Jakarta: Bumi Aksara.
- Tohari, AA. 2016. SISTEM INFORMASI PEMESANAN BAJU BERBASIS WEB (STUDI KASUS PENJUALAN BAJU TOKO DUA PUTRA KEDUNG SOLO PORONG SIDOARJO). [Skripsi]. Sidoarjo (ID). Universitas Muhammadiyah Sidoarjo