

**PENGEMBANGAN USAHA SABLON KAOS KUSTOM NYALA TSHIRT
BERBASIS DIGITAL DAN RAMAH LINGKUNGAN
UNTUK MENUMBUHKAN JIWA KEWIRAUSAHAAN MAHASISWA**

Yulianti¹⁾, Lies Indriyatni²⁾, Anggun Mutiarasari³⁾, Ariyantiano Bagus Muchamad Isnain⁴⁾,
Diah Riyadlil Jannah⁵⁾, Nurus Saudah⁶⁾

Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Pelita Nusantara

yuliatidewayanto@gmail.com¹⁾, liesindriyatni@gmail.com²⁾,
anggunmutiarasari001@gmail.com³⁾, ariyantianobagus6@gmail.com⁴⁾,
diahriyadlil17@gmail.com⁵⁾, nurussaudah01@gmail.com⁶⁾

Abstract

The clothing industry, particularly t-shirts, has experienced rapid growth as a means of self-expression and lifestyle in recent decades. The demand for custom t-shirts has increased alongside society's interest in unique and personalized clothing. Digital technology and printing have facilitated the rapid and high-quality production of custom t-shirts. Custom t-shirt printing businesses offer promising business opportunities by understanding market trends, consumer needs, and utilizing the latest technology. "Nyala T-Shirt" not only offers custom t-shirts with unique designs but also is committed to reducing plastic waste through the use of eco-friendly packaging. Through strategic marketing, including promotion through social media, collaboration with influencers, and direct sales, this business aims to increase brand awareness and sales of custom t-shirts. The goal is not only to generate profits but also to inspire students to develop their entrepreneurial spirit and hone their entrepreneurial skills. With creativity, product quality, and the right use of technology, this custom t-shirt printing business is expected to grow sustainably and serve as a platform for innovation and creativity.

Keywords: *T-shirt printing, entrepreneurial skill*

PENDAHULUAN

Industri pakaian, khususnya kaos, telah berkembang pesat dalam beberapa dekade terakhir. Kaos tidak lagi dianggap sebagai pakaian sederhana, tetapi sebagai media ekspresi diri dan gaya hidup. Seiring dengan meningkatnya minat masyarakat terhadap pakaian yang unik dan personal, permintaan akan kaos kustom atau custom-made pun semakin meningkat. Hal ini membuka peluang bagi para desainer, seniman, dan pengusaha menawarkan layanan sablon kaos kustom yang dapat memenuhi kebutuhan dan preferensi pelanggan yang beragam.

Perkembangan teknologi digital dan percetakan juga telah memfasilitasi proses pembuatan kaos kustom yang lebih cepat, efisien, dan berkualitas tinggi. Metode sablon seperti sablon digital, sablon plastisol, dan sablon sutra memungkinkan penciptaan desain yang detail dan berwarna-warni dengan hasil yang lebih tahan lama.

Selain itu, tren kewirausahaan dan ekonomi kreatif telah mendorong munculnya banyak usaha kecil dan menengah yang bergerak di bidang sablon kaos kustom. Kami memanfaatkan peluang ini dengan menawarkan layanan yang unik, seperti desain eksklusif, bahan berkualitas, metode sablon yang inovatif dan sablon yang dapat menyala ketika terang maupun gelap, tak hanya itu kami juga melayani sablon totebag maupun tas berbahan kain.

Dalam konteks sosial, kaos kustom menjadi alat untuk menyuarakan pesan-pesan penting, seperti kampanye sosial, gerakan lingkungan, atau acara amal. Organisasi dan komunitas dapat

memesan kaos kustom sebagai merchandise atau alat promosi yang efektif untuk menyebarkan pesan mereka.

Dengan demikian, usaha sablon kaos kustom menawarkan peluang bisnis yang menjanjikan. Dengan memahami tren pasar, kebutuhan konsumen, dan memanfaatkan teknologi terkini, usaha ini dapat berkembang dan memberikan kontribusi positif bagi industri fashion dan ekonomi kreatif.

WAKTU KEGIATAN

Kegiatan dilakukan selama 2 hari dari tanggal 11 Maret 2024 sampai dengan tanggal 12 Maret 2024 sampai selesai. Tempat di Batusari Mranggen.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Deskripsi Usaha

Usaha ini untuk memperkenalkan kaos dengan motif terbaru, dapat memenuhi kebutuhan pasar akan kaos berkualitas dengan desain kreatif, memberikan layanan yang personal dan fleksibel kepada pelanggan, serta menciptakan sebuah bisnis yang berkelanjutan dan menguntungkan, sehingga mampu meningkatkan penghasilan masyarakat sekitar. Selain itu juga mengikuti gerakan mengurangi sampah plastik dengan menggunakan packaging kaos dari box dan ziplock yang dapat didaur ulang seperti dijadikan tempat pakaian, tempat make up dan lain-lain.

Dampak usaha Sablon Kaos bagi masyarakat dan lingkungan sekitar yaitu: Dampak positif: Memperkenalkan kepada masyarakat maupun anak muda yang menyukai hal baru, memperkenalkan kaos yang memiliki kelebihan dari desain dan warna yang unik, mengurangi sampah plastik, membuka peluang bagi para reseller, ekspresi kreativitas dan budaya local, dukungan terhadap komunitas lokal, edukasi dan kesadaran melalui pesan-pesan positif. Dampak negatif: Naiknya harga bahan baku kaos, banyaknya pesaing yang berlomba-lomba untuk mendapatkan nama di masyarakat, laba yang didapat tidak stabil.

Konsumen Potensial

1. Karakteristik Calon Konsumen Potensial.

Dengan mempelajari karakter konsumen yang ada, kita akan dapat memaksimalkan hasil akhir yang ingin didapatkan dari calon konsumen. Seperti dalam bisnis “Nyala T-Shirt” ini kita menjangkau semua tingkat konsumen baik dari yang masih belia hingga dewasa karena desain motif bisa sesuai permintaan *customer* sehingga dapat dikenakan oleh semua kalangan.

2. Problem atau masalah calon konsumen potensial.

Beberapa hal masalah calon konsumen diantaranya:

- a. Penjual kurang bisa menyampaikan keunggulan dari produk yang sesuai bagi konsumen. Beberapa keunggulan produk kami, yaitu: Memiliki varian desain yang banyak, dapat dipakai berbagai kalangan, menggunakan bahan-bahan yang berkualitas, harga yang merakyat
- b. Penjual yang melakukan strategi “touch base” atau “check in“. Strategi “touch base” adalah ‘menunda penjelasan detail tentang produk, dengan maksud membangun komunikasi antara penjual dan konsumen.’ Strategi “check in” yaitu mengajak calon konsumen untuk mendaftarkan diri dahulu untuk mendapatkan penjelasan lengkap tentang produk.
- c. Potensi Pasar. Perkiraan jumlah potensi pasar sangat bergantung kepada informasi pelanggan yang dikumpulkan. Adapun langkah-langkah untuk menghitung potensi pasar: Mentukan segmen pasar (target pasar), mentukan batas-batas geografis pasar, mentukan kompetisi, mentukan ukuran pasar, perkiraan pangsa pasar.

Produk

1. Keunikan dan diferensiasi produk

Produk “NyalaT-Shirt” ini dalam pembuatannya memiliki keunikan tersendiri, dimana pembuatan Kaos Sablon pada umumnya hanya sablon biasa, tetapi dalam produk ‘Nyala T-Shirt’ dibuat variasi baru yang berbeda dengan adanya kode QR. Dengan mengkreasikan dan memadukan kaos sablon biasa dengan sentuhan teknologi, sehingga menjadi berbeda dari yang lain dan lebih unik. Produk “Nyala T-Shirt” memiliki keunggulan lain melayani segala permintaan desain dari konsumen. Kita juga memiliki jenis sablon *Glow in the Dark* yaitu jenis sablon yang dapat menyala dalam gelap dan jenis sablon yang dapat berubah warna menjadi pelangi ketika terkena cahaya matahari.

2. Definisi diferensiasi produk dalam bisnis.

Diferensiasi produk upaya perusahaan untuk membedakan produk yang dimilikinya dari produk-produk pesaing dengan membuat yang bersifat spesial atau unik. Apabila produk dapat menunjukkan sisi keunikannya yang berbeda dari produk pesaing, maka dapat dikatakan memiliki keunggulan kompetitif untuk menarik minat pelanggan.

Pemasaran

Strategi Pemasaran Produk:

- Promosi melalui Media Sosial (Instagram, Facebook, TikTok, dll.)
- Pemasaran dari Mulut ke Mulut
- Memberikan pelayanan dan kualitas produk yang memuaskan
- Kolaborasi dengan Influencer.
- Mengadakan pop-up store atau booth di acara tertentu
- Menjadi sponsor acara dan menyediakan merchandise kaos kustom
- Penjualan Langsung (Direct Selling)
- Menawarkan layanan desain dan sablon kaos kustom kepada perusahaan/organisasi
- Optimisasi Mesin Pencari (SEO) dan Pemasaran Online

Dengan menggabungkan berbagai strategi pemasaran tersebut, akan meningkatkan kesadaran merek, menjangkau audiens yang lebih luas, dan meningkatkan penjualan produk kaos kustom.

PENUTUP

Dalam usaha sablon kaos kustom, yang menjadi harapan utama bagi pelanggan adalah hasil yang memuaskan, rapi, unik, dan berkualitas tinggi. Dengan adanya usaha ini, kami berharap dapat memberikan motivasi bagi para mahasiswa untuk mengembangkan jiwa kewirausahaan mereka, agar dapat lebih produktif dan terus berkembang, seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin maju. Dengan memanfaatkan teknologi terkini seperti QR code, usaha sablon kaos kustom ini memberikan nilai tambah dari sisi pemasaran dan pengalaman pelanggan. Pelanggan dapat mengakses informasi lebih lanjut, promosi, atau bahkan konten multimedia melalui pemindaian QR code yang terdapat pada kaos, akan mampu menarik minat pasar dan berkembang secara berkelanjutan.

Selain itu, keberadaan usaha ini diharapkan dapat menjadi wadah bagi para mahasiswa untuk mengasah keterampilan mereka dalam berwirausaha, berkreasi, dan mengimplementasikan gagasan-gagasan inovatif mereka. Dengan semangat kewirausahaan dan keterbukaan terhadap perkembangan teknologi, usaha sablon kaos kustom ini akan menjadi contoh sukses bagi para mahasiswa dan masyarakat luas dalam menghadapi tantangan dan peluang di era digital yang terus berkembang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih kami sampaikan kepada :

1. Bapak Dr. Luhglatno., SE., MM., M.Si, Selaku Ketua STIE Pelita Nusantara yang telah memberikan waktu dan tempat dalam kegiatan pengabdian ini.
2. Anggota Nyala T-Shirt yang telah membantu dalam kegiatan pengabdian ini

DAFTAR PUSTAKA

- Armstrong, G., & Cunningham, P. (2019). *Principles of Marketing*. Pearson Education Limited.
- Cova, B., & Salle, R. (2008). *Marketing Communications: Marketing and Advertising Planning and Strategy*. Juta and Company Ltd.
- Evans, D., & Mckee, J. (2011). *Social Media Marketing: The Next Generation of Business Engagement*. Wiley Publishing.
- Fill, C., & Fill, K. (2011). *Business-to-Business Marketing: Relationships, Networks, and Strategies*. Pearson Education.
- Jobber, D., & Ellis-Chadwick, F. (2012). *Principles and Practice of Marketing*. McGraw-Hill Education.
- Kotler, P., & Armstrong, G. (2016). *Principles of Marketing*. Pearson Education Limited.
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). *Marketing Management*. Pearson Education Limited.
- Ryan, D. (2016). *Understanding Digital Marketing: Marketing Strategies for Engaging the Digital Generation*. Kogan Page Publishers.
- Smith, P. R., & Taylor, J. (2004). *Marketing Communications: An Integrated Approach*. Kogan Page Publishers.

LAMPIRAN

1. Contoh Desain Kaos





2. Packaging



3. Testimoni



4. Bekerja dengan Mesin Press



5. Demo Day



6. Pameran

