

Implementasi *Knowledge Management* Pada UKM Sentra Pengrajin Sepatu di Desa Kotabatu Ciomas Kabupaten Bogor

Sefrika Entas, M.Kom¹

ABSTRACT- *Small and medium enterprises is one pillar of the people's economy. Bogor Regency has several centers of small businesses spread across several regions. Kotabatu village is famous as a center for local shoe craftsman whose products are distributed to various regions in Indonesia. But the craftsmen still have problems in marketing and managing their business. To support the advancement of the business, it needs a good strategy so that business goals are achieved. Knowledge management applications can help the craftsmen to carry out an integrated and comprehensive approach to policy making and strategic steps for business continuity and business.*

Keyword: *knowledge management, Kotabatu craftsmen shoes, Kabupaten Bogor*

Intisari-Usaha kecil dan menengah adalah salah satu penopang perekonomian rakyat. Kabupaten Bogor memiliki beberapa sentra usaha kecil yang tersebar di beberapa wilayah. Salah satunya ada di Kecamatan Ciomas tepatnya di Desa Kotabatu yang dikenal sejak lama sebagai sentra pengrajin sepatu lokal yang produknya sudah di distribusikan ke berbagai wilayah di Indonesia. Akan tetapi para pengrajin masih memiliki kendala dalam memasarkan dan mengelola usahanya. Untuk mendukung kemajuan bisnis, diperlukan strategi yang baik agar tujuan bisnis dapat tercapai. Aplikasi *knowledge management* dapat membantu para pengrajin untuk melakukan pendekatan yang terintegrasi dan komprehensif untuk membuat kebijakan dan langkah strategis untuk kelangsungan bisnis dan usahanya.

Kata Kunci: *knowledge management, pengrajin sepatu Kotabatu, Kabupaten Bogor*

I. PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Keberhasilan Usaha Kecil Menengah (UKM) berkaitan dengan bagaimana UKM mengelola

pengetahuannya [1]. Seiring dengan perkembangan teknologi informasi yang cepat, UKM dituntut untuk dapat meningkatkan produktifitas dan kreativitas dalam pemasaran maupun penjualan produk. Hal ini tentu akan berjalan dengan baik apabila di dukung dengan pengetahuan dalam bidang teknologi informasi dan pengelolaan manajemen yang tepat.

Sentra usaha sepatu di Desa Kotabatu kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor sudah berdiri sejak lama dan dilakukan secara turun menurun. Pada pengrajin biasanya bekerja di bengkel atau workshop sederhana dengan mesin konvensional dan cetakan manual. Beragam model dan jenis sepatu yang dibuat berdasarkan pesanan dari grosir besar di beberapa tengkulak besar di pasar. Industri rumahan ini turut memberikan dampak positif bagi perekonomian sekitar, diantaranya dapat menyerap banyak tenaga kerja. Namun usaha kecil ini memiliki banyak kendala diantaranya para pelaku usaha belum memahami sepenuhnya strategi pemasaran dan pengelolaan sumber daya serta pengetahuan. Atas dasar itulah diperlukan sebuah sistem yang dapat mengimplementasikan pengetahuan ke dalam strategi perencanaan bisnis demi kemajuan usaha. Salah satu metode penggunaan *knowledge management* yang dapat digunakan adalah sistem penjualan secara online. Penjualan online diharapkan dapat menjadi solusi atas kekurangan dari penjualan konvensional dimana pengrajin sepatu hanya memproduksi sepatu berdasarkan pesanan saja. Pengrajin dapat mengelola ilmu pengetahuan yang dimiliki dan mengimplemmentasikannya dalam sebuah aplikasi yang dapat digunakan sebagai media pendukung untuk kemajuan usahanya.

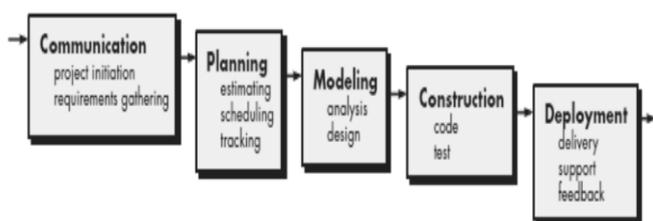
1.2 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini adalah membuat aplikasi penjualan secara online sebagai implementasi *knowledge management* Pada UKM Sentra Pengrajin Sepatu di Desa Kotabatu Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor.

1.3 Metode Pengembangan Sistem

Metode pengembangan sistem yang digunakan adalah metode *waterfall*. Menurut Pressman [3] "Metode *waterfall* adalah model klasik yang bersifat sistematis, berurutan dalam membangun *software*". [3]:

¹AMIK BSI Jakarta Program Stud Komputerisasi Akuntansi, Jalan RS Fatmawati No.24 Pondok Labu, Email: sefrika.sfe@bsi.ac.id, sefrika.sfe@gmail.com



Sumber: Pressman (2013:39)

Gambar 1
Model Pengembangan Perangkat Lunak Waterfall

Berikut tahapan yang terdapat dalam metode *waterfall* [3], yaitu :

1. *Communication*
Langkah ini merupakan analisis terhadap kebutuhan *software*, dan tahap untuk mengadakan pengumpulan data dengan melakukan pertemuan dengan *customer*, maupun mengumpulkan data-data tambahan baik yang ada di jurnal, artikel, maupun dari internet.
2. *Planning*
Proses *planning* merupakan lanjutan dari proses *communication (analysis requirement)*. Tahapan ini akan menghasilkan dokumen *user requirement* atau bisa dikatakan sebagai data yang berhubungan dengan keinginan *user* dalam pembuatan *software*, termasuk rencana yang akan dilakukan
3. *Modeling*
Proses *modeling* ini akan menerjemahkan syarat kebutuhan ke sebuah perancangan *software* yang dapat diperkirakan sebelum dibuat *coding*. Proses ini berfokus pada rancangan struktur data, arsitektur *software*, representasi *interface*, dan detail (algoritma) prosedural. Tahapan ini akan menghasilkan dokumen yang disebut *software requirement*.
4. *Construction*
Construction merupakan proses membuat kode. *Coding* atau pengkodean merupakan penerjemahan desain dalam bahasa yang bisa dikenali oleh komputer. *Programmer* akan menerjemahkan transaksi yang diminta oleh *user*. Tahapan inilah yang merupakan tahapan secara nyata dalam mengerjakan suatu *software*, artinya penggunaan komputer akan dimaksimalkan dalam tahapan ini. Setelah pengkodean selesai maka akan dilakukan *testing* terhadap sistem yang telah dibuat tadi. Tujuan *testing* adalah menemukan kesalahan-kesalahan terhadap sistem tersebut untuk kemudian bisa diperbaiki.
5. *Deployment*
Tahapan ini bisa dikatakan final dalam pembuatan sebuah *software* atau sistem. Setelah melakukan analisis, desain dan pengkodean maka sistem yang

sudah jadi akan digunakan oleh *user*. Kemudian *software* yang telah dibuat harus dilakukan pemeliharaan secara berkala.

II. LANDASAN TEORI

2.2 Pengertian Knowledge Management

Knowledge management merupakan proses menciptakan, memperoleh, memahami, membagi, dan menggunakan *knowledge*, dimanapun *knowledge* tersebut berada untuk meningkatkan pembelajaran dan kinerja organisasi meliputi identifikasi, penciptaan, akuisisi, *transfer*, *sharing*, dan eksploitasi pengetahuan. *Knowledge management* merupakan komponen penting dalam strategi bisnis karena nilai SDM menjadi semakin penting untuk keunggulan bersaing organisasi. Dengan *knowledge management* kompetensi inti dan organisasi dapat dipusatkan dan dikembangkan yang melingkupi aspek proses bisnis inti organisasi dalam meningkatkan keefektifan organisasi[1].

2.2 Pengertian Usaha Kecil Menengah

Usaha kecil adalah “kegiatan ekonomi rakyat yang berskala kecil dan memenuhi kekayaan bersih atau hasil penjualan tahunan serta kepemilikan sebagaimana diatur dalam Undang-Undang. Usaha kecil merupakan “pengembangan kawasan andalan untuk dapat mempercepat pemulihan ekonomi melalui pendekatan wilayah atau daerah, yaitu dengan pemilihan wilayah atau daerah untuk mewadahi program prioritas dan pengembangan sektor-sektor potensi dengan usaha peningkatan upaya-upaya pemberdayaan masyarakat. kelebihan usaha kecil yaitu usaha kecil pada kenyataannya mampu bertahan dan mengantisipasi kelesuan perekonomian yang diakibatkan inflasi maupun berbagai factor penyebab lainnya. Tanpa subsidi maupun proteksi, usaha kecil mampu menambah nilai devisa Negara khususnya industri kecil disektor informal dan mampu berperan sebagai penyangga dalam perekonomian masyarakat kecil/lapisan bawah. [2].

2.3 Pengertian Penjualan Online

Sistem Informasi Penjualan adalah suatu sistem informasi yang mengorganisasikan serangkaian prosedur dan metode yang dirancang untuk menghasilkan, menganalisa, menyebarkan dan memperoleh informasi guna mendukung pengambilan keputusan mengenai penjualan.

III. PEMBAHASAN

3.1 Analisa Kebutuhan sistem

Berdasarkan analisa yang telah dilakukan kepada pelaku usaha yaitu UKM pengrajin sepatu di Desa

Kotabatu kecamatan Ciomas Bogor, dirumuskan langkah strategis untuk penerapan *knowledge management* yaitu:

- a. Solusi Permasalahan
Solusi alternatifnya UKM menerapkan sebuah sistem penjualan online berbasis website yang dapat di akses secara *real time* sehingga dapat memperluas jangkauan pemasaran hingga ke seluruh pelosok nusantara, bahkan mungkin ke mancanegara dengan segmentasi pasar yang tidak terbatas.
- b. Implementasi *knowledge Management*
Keberhasilan implementasi *knowledge management* juga ditentukan oleh strategi yang jelas dan terencana dengan baik. Bagi UKM, ini akan menjadi dasar bagaimana UKM dapat menggunakan kapabilitas dan sumber daya yang dimilikinya untuk mencapai tujuan *knowledge management*nya. Strategi untuk pengimplementasian *knowledge management* hendaknya disesuaikan dengan situasi dan konteks organisasi itu sendiri. Strategi tersebut hendaknya terintegrasi dengan strategi bisnis organisasi [1].

Setelah mengetahui permasalahan dan merumuskan solusinya, langkah selanjutnya adalah identifikasi masalah berdasarkan konsep *waterfall* yaitu:

- c. *Communication*
Komunikasi yang dilakukan adalah menyamakan persepsi antara stakeholder yang terlibat, melakukan analisa kebutuhan sistem dan user serta menciptakan ide dan gagasan strategis untuk penerapan *knowledge management*.
- d. *Planning*
Tahapan ini dilakukan dengan cara membuat perencanaan matang mengenai konsep yang sudah dibuat sebelumnya yaitu membuat penerapan *knowledge management* dengan mengimplementasikan sistem penjualan secara online.
- e. *Modelling*
Pada tahapan ini dibuat konsep pemodelan yaitu perancangan sistem penjualan dengan database dan struktur data serta bahasa pemrograman yang digunakan untuk implementasi sistem.
- f. *Construction*
Tahapan ini dilakukan dengan caramembuat coding dan tahapan lain dalam proses penyatuan antara struktur data, database, coding dan tampilan website. Tahapan akhir dari *construction* adalah melakukan uji coba

dan testing terhadap sistem yang dikembangkan.

- g. *Deployment*
Pada tahapan ini agar tujuan dapat tercapai dilakukan penggunaan terhadap sistem penjualan dan melakukan *maintenance sistem* secara berkala.
- h. Konsep pemasaran dan penjualan
UKM tidak memiliki cara pemasaran yang efektif. Saat ini UKM hanya memproduksi sepatu ketika ada pesanan dari tengkulak atau dari pelanggan di luar kota. Biasanya pembeli memberikan sejumlah uang muka, kemudian barang akan dikirimkan ke alamat sesuai pemesanan. Sistem penjualan seperti ini kurang efektif karena UKM hanya menunggu pesanan datang dan tidak memiliki cara efektif untuk memasarkan produknya.

3.2 Perancangan Sistem Penjualan

Perancangan sistem yang dibuat menggunakan dua halaman utama yaitu *back end* dan *front end*. Halaman utama atau *front end* digunakan oleh user atau pengunjung secara umum untuk melihat produk apa saja yang dipasarkan oleh UKM. Sedangkan halaman belakang atau *back end* adalah halaman yang digunakan untuk mengelola sistem penjualan meliputi pembaharuan produk, memasukan data produk yang dijual serta mengelola data transaksi penjualan dan pemesanan.

Berikut adalah tampilan halaman utamanya:

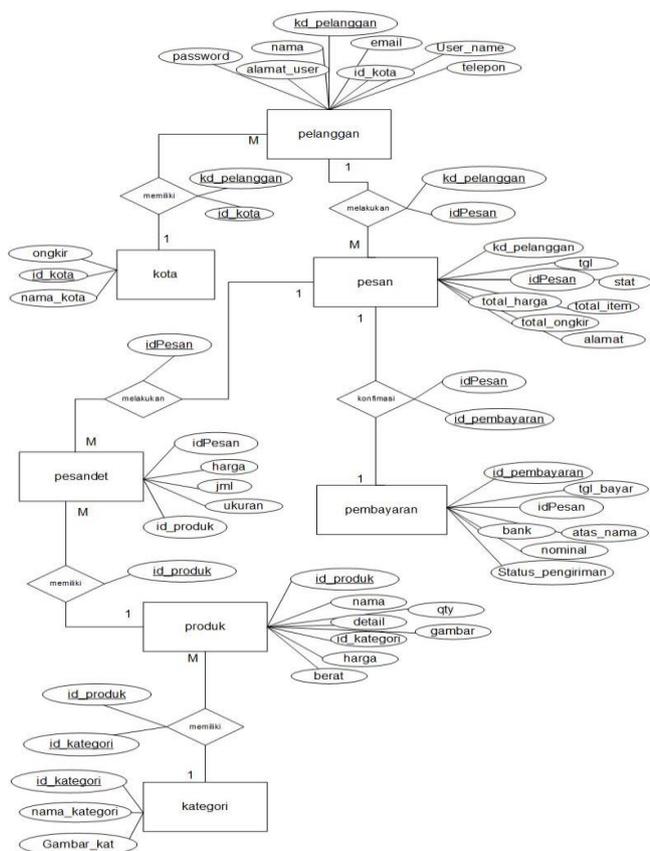


Gambar 2: perancangan sistem

3.3 Perancangan database

Database merupakan komponen terpenting dalam pembangun sebuah sistem informasi. Database menampung data dan informasi dalam keseluruhan sistem. Database merupakan sekumpulan data yang saling berkaitan dan dikelompokkan menjadi sebuah informasi yang berguna dan memiliki manfaat bagi yang membutuhkannya. Berikut adalah skema perancangan database dengan menggunakan *Entity Relationship Diagram (ERD)*. *ERD* menjelaskan skema hubungan antara tabel yang terintegrasi satu sama lain

yang terdapat di dalam sistem yang dikembangkan. Berikut adalah skema perancangan ERD:



Gambar 3: skema entity relationship diagram

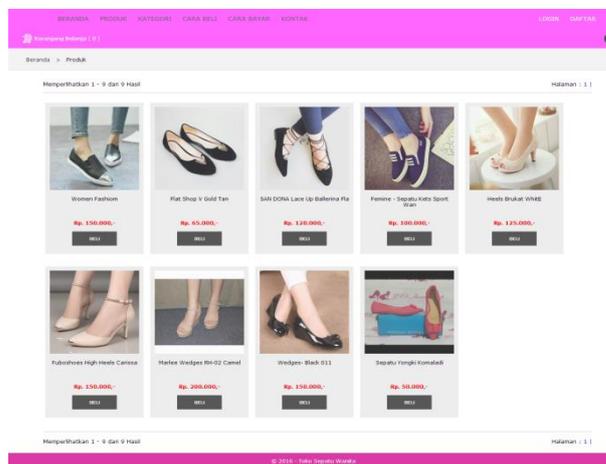
3.4 Perancangan Halaman Utama Sistem

Keberhasilan implementasi *knowledge management* pada UKM pengrajin sepatu di Desa Kotabatu Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor tergantung pada sumber daya yang dimilikinya. Hal tersebut tentunya dapat menjadi pertimbangan penting sebelum mengimplementasikan *knowledge management* bagi usahanya. Oleh karena itu diperlukan pengelolaan sumber daya yang baik agar tujuan kemajuan usahanya dapat tercapai. salah satu yang dapat dilakukan adalah dengan melakukan pelatihan dan pendidikan kepada seluruh tim yang terlibat. Hal ini dilakukan untuk melakukan transfer *knowledge* kepada seluruh stakeholder yang terlibat. Melalui pelatihan dan pendidikan lebih mendalam, diharapkan tim yang terlibat akan memahami fungsi aplikasi *knowledge management* bagi kelangsungan usahanya.

Mengelola pengetahuan adalah mengelola orang, mengelola orang adalah mengelola pengetahuan. Perekrutan SDM secara efektif merupakan hal krusial, karena dalam proses ini pengetahuan dan kompetensi dibawa ke dalam organisasi. Pengembangan SDM nampaknya merupakan cara untuk memperbaiki dan meningkatkan nilai personal SDM. *Skill* dan kompetensi SDM berpengetahuan perlu secara terus

menerus dikembangkan untuk menghasilkan kontribusi yang bernilai bagi organisasi [1].

Berikut adalah skema perancangan halaman utama website penjualan berdasarkan *implementasi knowledge management*:



Gambar 4: skema perancangan halaman utama sistem

Sistem informasi penjualan yang dibuat dapat digunakan untuk memasarkan produk yang di hasilkan oleh UKM pengrajin sepatu sehingga para pelaku usaha tidak perlu menunggu pesanan dari tengkulak saja. Sistem informasi penjualan dapat menjadi solusi yang paling efektif yang saat ini dihadapi yaitu peningkatan omset penjualan. Diharapkan sistem yang dikembangkan dapat menjadi media yang efektif untuk memperluas jangkauan pemasaran produknya. Namun demikian diperlukan komitmen penuh dari UKM untuk mentransfer *knowledge* menjadi sesuatu yang bermanfaat bagi kelangsungan dan kemajuan usahanya agar dapat dikenal oleh masyarakat luas.

IV. KESIMPULAN

Berdasarkan pembahasan tersebut di atas, dapat disimpulkan beberapa hal penting yaitu:

1. Pengrajin sepatu di Desa Kotabatu Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor adalah pengrajin yang termasuk dalam kategori usaha kecil menengah dengan jenis produk andalan yang dihasilkan sepatu.
2. Kendala utama yang dihadapi adalah pemasaran barang. UKM hanya memproduksi produk ketika ada pesanan dari tengkulak ataupun pembeli luar kota dengan intensitas pemesanan yang jarang.
3. Salah satu solusi yang dapat dilakukan adalah menerapkan *knowledge management* dalam bentuk penerapan sebuah sistem penjualan online berbasis website.

4. Sistem Penjualan yang dikembangkan diharapkan dapat menjangkau market pasar yang lebih luas dengan segmentasi yang tidak terbatas dari dalam maupun luar negeri.
5. Diperlukan komitmen serius dari UKM untuk mempelajari dan memahami konsep *knowledge management* sebagai bagian dari proses transformasi ilmu pengetahuan dengan dukungan semua stakeholder yang terlibat dalam proses produksi maupun pemasaran produk.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penulis mengucapkan terima kasih kepada Bapak Herdiansyah selaku pengrajin sepatu di Desa Kotabatu Kecamatan Ciomas Kabupaten Bogor.

REFERENSI

- [1] Astuti, dkk. 2015. Implementasi Knowledge Management Pada Usaha Kecil menengah: Perspektif critical success factor (CSF). Jurnal dan Prosiding Seminar Universitas Jendral Sudirman.
- [2] Ibrahim, Maulana. 2016. Peran dinas koperasi dan usaha kecil menengah dalam pemberdayaan usaha kecil menengah di Kota Samarinda (Studi di Kelurahan Jawa Kecamatan Samarinda Ulu Kota Samarinda). Jurnal Ilmu Pemerintahan Universitas Mulawarman Samarinda.
- [3] Pressman, S, Roger. 2013. *Software Engineering Apractitioner's Approach 7th Edition*. New York : McGraw-Hill HigherEducation