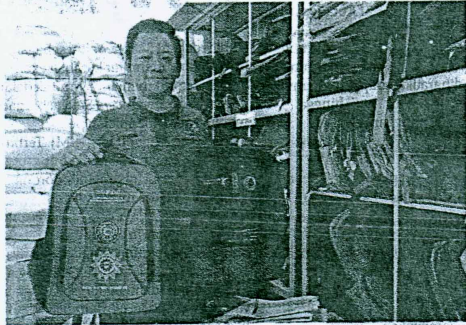




Kisah Doni Wardani, Raup Rupiah dari Produksi Tas

Bermula Pemanis Kegiatan, Kini Jadi Bisnis Jutaan



SUKSES USAHA: Doni Wardani, 33, pengusaha tas asal Kalurahan Bener, Kemantren Tegalrejo, Jogja menunjukkan tas hasil produksi miliknya.

Tekat Doni Wardani geluti bisnis sejak usia muda, membuahkan hasil. Bermula dari menangani kegiatan kampus, justru tas yang dibuat bisa menghasilkan jutaan rupiah. Seperti apa kisahnya?

MEITIKA CANDRA LANTIVA,
Jogja, Radar Jogja

RATUSAN tas tertata rapi di sebuah rak CV Aprian Tas, berlokasi di Jalan Bener Nomor 80, Kalurahan Bener, Kemantren Tegalrejo, Jogja. Ada beragam jenis dan desain. Semua tas

tersebut diberi kode yang berbeda. "Ini semua adalah sampel tas. Bila ada yang ingin memesan bisa langsung lihat contohnya," ungkap Doni ditemui di kantornya belum lama ini. Doni menunjukkan beberapa model tas. Ada tas jinjing, selempang, ransel dan tas *three in one*. Desain, bahan dan ukurannya beragam. Bahannya, ada yang terbuat dari kain polyester hingga kulit vintage. "Kiranya sekitar 200-an total kode desain terkumpul," terang pria usia 33 tahun ini. Desain tersebut selalu di *upgrade* tiga bulan sekali. Dalam hal ini dia memiliki *partner* khusus ahli dalam desain. Desain tas dengan warna cerah, warna-warni umumnya diminati anak-anak. **Baca Bermula... Hal 3**

JALAN KESUKSESAN DONI WARDANI

- Lulusan: Universitas Teknologi Yogyakarta (UTY)
- Tempat Usaha: CV Aprian Tas

Memulai usaha pembuatan tas saat masih kuliah.

Berawal dari pembuatan goodybag kegiatan kampus

Pemesanan tertinggi **10 RIBU** tas per bulan, dengan omzet ratusan juta



GRATIS: SYGREN & YUDHARADAR JOGJA

Bermula Pemanis Kegiatan, Kini Jadi Bisnis Jutaan

Sambungan dari hal 1

Untuk remaja dan orang dewasa warnanya sedikit kalem. Adapula tas menyerupai *pouch bag* sebagai aksesoris. Paling murah tas jinjing, dibanderol Rp 22 ribu per buah. Paling mahal tas ransel, Rp 130 ribu per buah. "Di atas Rp 80 ribu itu sudah bisa pesen tas ransel, dengan ukuran dan bahan menyesuaikan budget," kata alumnus Universitas Teknologi Yogyakarta (UTY) ini.

Dia menceritakan, usahanya ini dia rintis sejak dia duduk di bangku kuliah semester enam UTY. Bermula dari kiprahnya aktif di organisasi kampus. Dia kerap mendapat jatah menangani kegiatan kampus. Salah satunya menyiapkan piranti atau fasilitas *workshop* maupun seminar. Mi-

salnya menyediakan cinderamata dan pernik-pernik lainnya sebagai pemanis kegiatan.

"Dari situ saya berpikir, kenapa *nggak* coba buat sendiri lalu ditawarkan di kegiatan-kegiatan sekalian membangun relasi," kata Doni. Kemudian ide itu perlahan dia wujudkan dengan mempelajari bahan produksi hingga memburu jasa penjahit tas. Sering berjalannya waktu dia pun mendapatkan pesanan pertama.

"Saya bersyukur karena saat itu ada kegiatan yang mau pesan ke saya. Pesanan pertama 45 pcs tas ransel," kata dia.

Setelah ada peminatnya, lambat laun pesanan semakin bertambah. Hingga dia mendirikan ruang produksi sendiri dan mendirikan tim manajemen untuk mengelola usahanya itu.

Perlahan pesanan naik. Puncaknya sebelum pandemi. Pesanan mencapai 10 ribu buah lebih dalam satu bulan. "Omzetnya saat itu bisa sampai Rp 600 juta hingga Rp 1 miliar," bebarnya.

Pesanan melonjak drastis saat dia menjajaki bisnis di dunia *online* SEO sekitar 2018. Marketing dia lakukan lewat *website*. Menawarkan dari instansi ke instansi bahkan hingga ke Malaysia dan Eropa. Pada 2011-2018 *platform web*-nya selalu menduduki urutan pertama produksi tas paling diminati di dunia digital.

Pada 2018, pemasaran yang dilakukan perlahan lengser seiring maraknya *platform* pasar digital. Termasuk media sosial. Perlahan ratingnya menurun. Dan kondisi pasar semakin buruk

semenjak pandemi. Karena penurunan sampai 60 persen. Atau per bulan pesanan turun diangka 4 ribuan.

Imbasnya, dia harus mengurangi jumlah produksi termasuk sumber daya manusia (SDM) yang sebelumnya dia berdayakan. Dari semula 40-50 orang dia berdayakan saat ini hanya 15-20 orang saja. "Jadi sangat berkurang," katanya.

Dalam dunia usaha dia mengandalkan kemampuan marketing. Setidaknya ada dua ribuan orang menjadi pelanggan dan menggandeng beberapa *reseller*. Termasuk penjahit industrial di delapan titik di Jogjakarta. "Intinya jangan takut menjajaki dunia usaha. Semakin digeluti dan dikelola dengan baik, hasilnya tak mengkhianati," ujarnya. **(bah/rg)**

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1. Dinas Perindustrian, Koperasi dan UKM	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 09 Juni 2026
 Kepala

Ig. Trihastono, S.Sos. MM
 NIP. 19690723 199603 1 005