
PEMBERDAYAAN UMKM SEKTOR EKONOMI KREATIF MELALUI PENDAMPINGAN USAHA “HAJAR ALFIYA ATTIRE”

Denny Iswanto¹, Sri Juni Woro Astuti², Miskan³, Shiva Khoirunnisa Bil Adzani⁴, Dista Yunas
Tuwastika⁵

^{1,2,3,4,5}Universitas Wijaya Putra

dennyiswanto@uwp.ac.id

Abstrak

Program pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan untuk memberdayakan UMKM Hajar Alfiya Attire, sebuah usaha di bidang ekonomi kreatif yang bergerak pada jasa jahit dan penyewaan busana di Kabupaten Tuban. Mitra menghadapi sejumlah permasalahan, antara lain keterbatasan alat produksi karena hanya memiliki dua unit mesin jahit, manajemen keuangan yang belum tertata dengan baik, serta keterbatasan media promosi untuk mendukung pemasaran. Tujuan kegiatan ini adalah meningkatkan kapasitas produksi, manajerial, dan pemasaran mitra agar lebih efisien, profesional, dan berdaya saing. Metode pelaksanaan dilakukan melalui lima tahap, yaitu sosialisasi, pelatihan teknis produksi, manajemen keuangan digital, dan pemasaran, penerapan teknologi berupa pengadaan mesin jahit dan aplikasi pencatatan keuangan, pendampingan intensif dengan evaluasi berkala, serta perencanaan keberlanjutan melalui pembentukan kelompok kerja dan penguatan jejaring usaha. Hasil kegiatan menunjukkan adanya peningkatan kapasitas produksi dengan bertambahnya peralatan, terciptanya sistem pencatatan keuangan digital yang sederhana namun efektif, serta tersusunnya company profile dan katalog produk yang mendukung strategi pemasaran. Program ini berkontribusi dalam memperkuat pemberdayaan perempuan, meningkatkan daya saing UMKM lokal, serta menciptakan model pendampingan yang dapat direplikasi pada UMKM sektor ekonomi kreatif lainnya.

Kata Kunci : Pemberdayaan UMKM; Ekonomi Kreatif; Pendampingan Usaha; Industri Fashion Lokal; Pemberdayaan Perempuan

PENDAHULUAN

Sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) merupakan salah satu pilar penting dalam mendukung pertumbuhan ekonomi nasional, khususnya di daerah. Peran UMKM semakin strategis dalam menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, serta mendorong kemandirian masyarakat (Lubis & Salsabila, 2024). Di tengah dinamika perkembangan ekonomi kreatif yang pesat, UMKM yang bergerak di bidang *fashion* dan jasa jahit memiliki peluang besar untuk berkembang, khususnya jika didukung oleh manajemen usaha yang baik serta peningkatan

kapasitas produksi (Makarim & Dewi, 2024). Salah satu contoh UMKM yang menunjukkan potensi tersebut adalah usaha *Hajar Alfiya Attire* di Kabupaten Tuban.

Hajar Alfiya Attire merupakan UMKM yang berdiri sejak tahun 2020, bergerak di bidang jasa jahit pakaian serta penyewaan gaun dan kebaya untuk berbagai acara formal, termasuk *prewedding* dan pernikahan. Struktur tenaga kerja di *Hajar Alfiya Attire* terdiri dari satu pemilik usaha, dua pekerja tetap yang berperan sebagai penjahit, dan empat pekerja tidak tetap yang berasal dari masyarakat sekitar. Para pekerja tidak tetap ini dilibatkan dalam proses pemasangan payet atau

manik-manik pada gaun, yang merupakan bagian penting dalam menghasilkan produk berkualitas tinggi. Menariknya, seluruh tenaga kerja di usaha ini adalah perempuan, yang mencerminkan komitmen *Hajar Alfiya Attire* dalam

memberdayakan perempuan. Dengan memberikan kesempatan kerja dan pelatihan keterampilan, usaha ini turut berkontribusi dalam meningkatkan kemandirian ekonomi dan pemberdayaan perempuan di lingkungan sekitarnya.



Gambar 1. Flyer Usaha *Hajar Alfiya Attire*

Selama empat tahun beroperasi, usaha ini telah menunjukkan perkembangan positif, tidak hanya dari segi ekonomi tetapi juga dalam kontribusi sosial melalui pemberdayaan dan penerimaan siswa SMK untuk program magang. Hal ini mencerminkan komitmen *Hajar Alfiya Attire* dalam mendukung pendidikan vokasi dan pemberdayaan masyarakat. Selain itu, *Hajar Alfiya Attire* juga memberdayakan ibu-ibu dan perempuan di sekitar lingkungan usahanya dengan melibatkan mereka dalam proses produksi, khususnya dalam memayet atau memasang manik-manik pada gaun. Langkah ini tidak hanya memberikan peluang kerja dan penghasilan tambahan bagi perempuan di komunitas sekitar, tetapi juga meningkatkan keterampilan mereka dalam bidang kerajinan tangan.

Permasalahan utama yang dihadapi mitra antara lain adalah keterbatasan alat produksi, di mana saat ini hanya tersedia dua unit mesin jahit yang digunakan secara bergantian oleh penjahit dan siswa magang. Kondisi ini tentu membatasi kapasitas produksi serta efektivitas proses

pembelajaran keterampilan menjahit. Selain itu, proses manajerial dalam usaha ini masih sangat sederhana. Pencatatan keuangan belum dilakukan secara sistematis, tidak ada laporan laba-rugi yang terdokumentasi dengan baik, dan belum memanfaatkan aplikasi pencatatan keuangan yang mudah diakses. Hal ini menyebabkan pemilik usaha kesulitan dalam mengevaluasi performa usaha dan merencanakan pengembangan bisnis secara berkelanjutan.

Dari sisi proses bisnis, kegiatan usaha belum terintegrasi dengan baik dari hulu ke hilir. Aktivitas mulai dari perencanaan produksi, pengadaan bahan baku, proses produksi, hingga pemasaran masih belum didukung oleh media promosi yang memadai, seperti company profile dan katalog produk yang profesional. Padahal, dokumen tersebut sangat penting, terutama karena usaha ini beberapa kali diminta untuk menyertakan company profile dan katalog dalam proses pengadaan seragam di salah satu BUMD di Bojonegoro. Hal ini menunjukkan perlunya intervensi berupa program pendampingan yang

komprehensif, mencakup pelatihan manajemen usaha, digitalisasi pencatatan keuangan, hingga peningkatan kapasitas produksi.

Berdasarkan kondisi tersebut, program pengabdian kepada masyarakat ini dirancang dengan tujuan untuk memberdayakan UMKM *Hajar Alfiya Attire* melalui pendampingan intensif dalam aspek manajerial dan teknis. Program ini tidak hanya akan memberikan solusi atas permasalahan yang ada, tetapi juga bertujuan menciptakan model pemberdayaan UMKM yang dapat direplikasi di wilayah lain, khususnya di sektor ekonomi kreatif. Dengan sinergi antara perguruan tinggi dan pelaku usaha lokal, diharapkan terjadi peningkatan kapasitas usaha yang berdampak langsung terhadap kesejahteraan masyarakat sekitar.

METODE

Berikut adalah metode pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat untuk memberdayakan UMKM *Hajar Alfiya Attire* di Tuban, yang dirancang untuk mengatasi permasalahan dalam bidang produksi, manajemen, dan pemasaran:

- a. **Sosialisasi Program:** tahap awal melibatkan sosialisasi kepada pemilik dan seluruh tenaga kerja *Hajar Alfiya Attire* mengenai tujuan, manfaat, dan rencana kegiatan program. Kegiatan ini mencakup diskusi terbuka untuk memahami kebutuhan spesifik mitra dan membangun komitmen bersama dalam pelaksanaan program.
- b. **Pelatihan:** pelatihan dirancang untuk meningkatkan kapasitas mitra dalam tiga aspek utama:
 - 1) **Manajemen:** Pelatihan administrasi keuangan, termasuk penggunaan aplikasi sederhana seperti Microsoft Excel untuk meningkatkan literasi digital dan kemampuan manajerial.
 - 2) **Pemasaran:** Pendampingan penyusunan instrumen pemasaran berupa *katalog product* untuk memperluas jangkauan pasar.
- c. **Penerapan Teknologi:** setelah pelatihan, teknologi yang relevan akan diterapkan dalam operasional UMKM, seperti penggunaan excel

dalam pencatatan keuangan. Pendampingan akan diberikan untuk memastikan teknologi digunakan secara efektif dan sesuai dengan kebutuhan mitra.

- d. **Pendampingan dan Evaluasi:** tim pengabdian akan melakukan pendampingan intensif selama implementasi program, memberikan bimbingan teknis, dan membantu mengatasi kendala yang dihadapi mitra. Evaluasi berkala akan dilakukan untuk menilai kemajuan dan efektivitas program, serta melakukan penyesuaian strategi jika diperlukan.
- e. **Keberlanjutan Program:** untuk memastikan keberlanjutan, program akan mendorong mitra untuk membentuk kelompok kerja atau komunitas yang dapat saling mendukung dan berbagi pengetahuan. Selain itu, akan dilakukan pelatihan lanjutan dan pengembangan jaringan dengan pihak terkait untuk memperkuat posisi UMKM dalam ekosistem ekonomi kreatif.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Persiapan, Diskusi dan Koordinasi dengan Mitra

Kegiatan diawali dengan survei lapangan untuk memetakan kondisi awal usaha, termasuk kapasitas produksi, metode pemasaran, serta sistem pencatatan keuangan yang digunakan. Pada tahap ini, tim melakukan wawancara dan observasi terhadap pemilik usaha. Hasil survei menjadi dasar penyusunan rencana kegiatan operasional yang disepakati bersama mitra.



Gambar 1. Dokumentasi survei lapangan (2025)

Hasil survei lapangan menunjukkan bahwa keterbatasan alat produksi menjadi salah satu

kendala utama yang dihadapi mitra. Saat ini, usaha hanya memiliki dua unit mesin jahit yang digunakan secara bergantian oleh penjahit tetap dan siswa magang. Kondisi ini tidak hanya mengurangi efisiensi kerja, tetapi juga membatasi jumlah pesanan yang dapat dipenuhi dalam waktu tertentu. Pada saat permintaan meningkat, keterbatasan mesin menyebabkan penumpukan pekerjaan dan memperpanjang waktu tunggu pelanggan. Selain itu, kesempatan siswa magang untuk mempraktikkan keterampilan menjahit juga menjadi terbatas karena harus menyesuaikan jadwal penggunaan mesin dengan penjahit utama, sehingga proses pembelajaran tidak dapat berlangsung secara optimal.

Dari sisi pemasaran, usaha ini masih mengandalkan media sosial pribadi pemilik sebagai sarana promosi utama. Tidak adanya katalog produk profesional maupun *company profile* yang terstruktur membuat penyampaian informasi kepada calon pelanggan kurang maksimal, khususnya dalam menjangkau segmen pasar yang lebih luas atau menjalin kerja sama dengan pihak eksternal seperti instansi atau perusahaan. Sementara itu, sistem pencatatan keuangan masih dilakukan secara manual di buku catatan tanpa format yang baku dan tidak terdokumentasi dengan baik. Hal ini berpotensi menimbulkan kesalahan dalam pencatatan transaksi, menyulitkan pembuatan laporan keuangan yang akurat, dan menghambat evaluasi kinerja usaha secara periodik. Kombinasi dari permasalahan ini menunjukkan perlunya intervensi yang komprehensif untuk memperkuat aspek produksi, pemasaran, dan manajemen keuangan mitra.

2. Pengadaan Mesin Jahit Singer 984

Mesin jahit baru diserahkan kepada mitra untuk menambah kapasitas produksi. Mesin ini dilengkapi dengan 24 fungsi jahitan, lampu LED, dan meja asli Singer. Penyerahan disertai pelatihan singkat penggunaan dan perawatan mesin.



Gambar 2. Bantuan mesin jahit

Penambahan mesin jahit baru memberikan dampak signifikan terhadap kinerja produksi mitra. Kapasitas produksi meningkat sekitar 40 persen, sehingga jumlah pesanan yang dapat diselesaikan dalam periode tertentu menjadi lebih banyak. Selain itu, waktu tunggu produksi yang sebelumnya rata-rata mencapai tujuh hari kini dapat dipangkas menjadi hanya empat hingga lima hari per pesanan. Kehadiran mesin tambahan ini juga memungkinkan siswa magang dari SMK untuk berlatih keterampilan menjahit secara leluasa tanpa mengganggu jalannya proses produksi utama, sehingga kegiatan pembelajaran dan operasional usaha dapat berjalan secara bersamaan dengan lebih efektif.

3. Pelatihan Pencatatan Keuangan

Pelatihan difokuskan pada penggunaan Microsoft Excel untuk mencatat transaksi harian, membuat laporan laba-rugi, dan memantau arus kas. Peserta pelatihan adalah pemilik usaha dan dua karyawan tetap.



Gambar 3. Pelatihan pencatatan keuangan di excel
Implementasi pencatatan keuangan memberikan dampak positif yang signifikan terhadap manajemen keuangan mitra. Seluruh transaksi harian kini tercatat secara sistematis,

sehingga data keuangan tersimpan dengan rapi dan mudah diakses kapan saja. Pencatatan yang terintegrasi ini memudahkan pemilik usaha dalam memantau arus kas, mengelola pengeluaran, dan menghitung pendapatan secara real-time. Kemajuan ini juga memungkinkan adanya pengendalian keuangan yang lebih baik, karena setiap transaksi dapat ditelusuri dengan jelas dan minim risiko kehilangan data.

Perubahan positif lainnya adalah tersusunnya laporan laba-rugi bulanan pertama pada Agustus 2025, yang sebelumnya belum pernah dibuat secara rutin. Laporan ini memberikan gambaran menyeluruh mengenai kondisi keuangan usaha dan menjadi dasar penting dalam pengambilan

keputusan bisnis. Selain itu, akurasi pencatatan meningkat secara signifikan, ditandai dengan tidak adanya lagi selisih kas yang melebihi Rp50.000. Peningkatan akurasi ini tidak hanya mencerminkan perbaikan sistem pencatatan, tetapi juga menunjukkan peningkatan disiplin dan kesadaran pemilik usaha terhadap pentingnya administrasi keuangan yang tertib dan transparan.

4. Pembuatan Katalog Digital

Tim membantu pembuatan katalog produk dalam format digital (PDF interaktif) yang dapat diakses melalui tautan dan *barcode*, serta *company profile* profesional. Produk ini memuat foto-foto berkualitas, deskripsi jasa, dan daftar harga.



Gambar 4. Katalog digital

Dengan adanya katalog produk digital yang dapat diakses melalui barcode diatas atau melalui laman (<http://bit.ly/4fDG1l2>), proses promosi dan pemasaran menjadi jauh lebih mudah dan terarah. Calon pelanggan dapat melihat secara langsung ragam produk yang ditawarkan, lengkap dengan foto berkualitas, deskripsi, dan kisaran harga tanpa harus datang ke lokasi usaha. Hal ini tidak hanya menghemat waktu bagi pelanggan, tetapi juga membantu pemilik usaha menyampaikan informasi secara konsisten dan profesional. Selain itu, katalog yang dilengkapi dengan tautan atau barcode

memudahkan penyebaran melalui berbagai saluran, seperti media sosial, aplikasi pesan instan, maupun email. Akses yang praktis ini membuat jangkauan pemasaran semakin luas, termasuk ke segmen pasar di luar daerah. Dampaknya, peluang mendapatkan pesanan baru meningkat, citra usaha terlihat lebih profesional, dan proses komunikasi dengan calon pelanggan menjadi lebih efisien.

KESIMPULAN

Program Pemberdayaan UMKM di Sektor Ekonomi Kreatif melalui Pendampingan Usaha

Hajar Alfiya Attire di Tuban telah mencapai seluruh target yang direncanakan, mencakup peningkatan kapasitas produksi, perbaikan manajemen keuangan, dan penguatan strategi pemasaran. Pengadaan mesin jahit tambahan meningkatkan kapasitas produksi sekitar 40% dan mempercepat waktu penyelesaian pesanan dari rata-rata 7 hari menjadi 4–5 hari, sekaligus memberi ruang bagi siswa magang untuk berlatih tanpa mengganggu proses utama. Penerapan aplikasi pencatatan keuangan *Akuntansiku* membuat semua transaksi harian tercatat rapi, laporan laba-rugi bulanan tersusun, dan akurasi pencatatan meningkat tanpa selisih kas berarti. Pembuatan katalog digital dan *company profile* meningkatkan jangkauan pasar, menambah pelanggan baru sebesar 35%, serta meningkatkan interaksi di media sosial, sekaligus memperkuat pemberdayaan perempuan dan mendukung pendidikan vokasi.

Untuk menjaga keberlanjutan hasil yang telah dicapai, mitra disarankan untuk terus memperbarui katalog digital dan *company profile* secara berkala, mempertahankan disiplin pencatatan keuangan digital, dan melakukan evaluasi rutin terhadap laporan keuangan sebagai dasar pengambilan keputusan. Penambahan peralatan pendukung seperti mesin obras dan bordir akan membantu memperluas variasi produk dan meningkatkan efisiensi produksi. Di sisi pemasaran, pemanfaatan iklan digital berbayar, kolaborasi dengan pihak eksternal seperti event organizer dan

sekolah kejuruan, serta partisipasi dalam pameran UMKM dapat memperkuat jaringan dan memperluas pasar. Model pendampingan yang telah terbukti efektif ini juga direkomendasikan untuk direplikasi pada UMKM lain, sehingga manfaatnya dapat dirasakan lebih luas dan berkelanjutan.

UCAPAN TERIMAKASIH

Terimakasih kepada LPPM Universitas Wijaya Putra yang telah mendanai dan mendukung terlaksananya proqram pengabdian ini.

REFERENSI

- Lubis, P. S. I., & Salsabila, R. (2024). Peran UMKM (Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah) Dalam Meningkatkan Pembangunan Ekonomi Di Indonesia. *MUQADDIMAH: Jurnal Ekonomi, Manajemen, Akuntansi Dan Bisnis*, 2(2), 91–110. <https://doi.org/10.59246/muqaddimah.v2i2.716>
- Makarim, S. A., & Dewi, L. S. (2024). *Ragam UMKM: menelusuri jenis usaha di Indonesia*. Takaza Innovatix Labs.