

**LAPORAN AKHIR
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**



**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN USAHA MENJAHIT
BAJU BUSANA MUSLIM ABIYYA COLLECTION
DESA MUARA KUMPEH KABUPATEN MUARO JAMB**

TIM :

Yunie Rahayu, SE, ME/ 1021067804

Ahmad Soleh, SE, ME/ 1015058502

Dibiayai Oleh :

Dipa Universitas Muhammadiyah Jambi Tahun Anggaran 2020/2021

UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH JAMBI

2021

HALAMAN PENGESAHAN

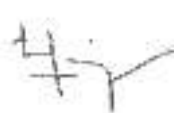
1. Judul Pengabdian : Pelatihan dan pendampingan usaha menjahit baju busana muslim abiyya collection Desa Muara Kumpeh Kab Muara Jambi
2. Peserta Program : Internal
3. Tim
 - a. Ketua Tim
 - b. Nama : Yunie Rahayu
 - c. NIDN : 1021067804
 - d. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
 - e. Perguruan Tinggi : UM Jambi
4. Anggota Peneliti
 1. Nama : Ahmad Soleh
 2. NIDN : 1015058502
 3. Program Studi : Ekonomi Pembangunan
 4. Perguruan Tinggi : UM Jambi
5. Lokasi Kegiatan : Desa Muara Kumpe Kabupaten Muara Jambi
6. Lama Kegiatan : 1 Bulan
7. Biaya kegiatan : 3.000.000,00.

**Mengetahui
Ka.Prodi**



(Ratih Rosita)

**Jambi,
Tim Pelaksana**



(Yunie Rahayu)

Menyetujui,

Ketua LPPM UM Jambi



(Prima Audia Daniel, SE, ME)

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL

DAFTAR ISI	1
RINGKASAN	2
 BAB I. PENDAHULUAN	 3
1.1. Latar belakang	4
1.2. Tujuan kegiatan.....	4
1.3. Manfaat kegiatan.....	4
BAB II. SOLUSI DAN TARGET LUARAN.....	7
2.1. Solusi yang ditawarkan	7
2.2. Rencana dan Indikator Capaian	7
BAB III.METODE PELAKSANAAN	8
BAB IV. PELAKSANAAN KEGIATAN	9
DAFTAR PUSTAKA.....	18

RINGKASAN

Kondisi Pandemi Covid 19 membawa dampak penurunan omset bagi UKM penjahit baju muslimah “Abiyya Collection”. Sebelum pandemic covid 19 Abiyya Collection memproduksi gamis, rok, jilbab, handshock, cadar dan lain-lain namun kini lebih banyak memproduksi masker dibanding produk lainnya seiring dengan meningkatnya permintaan masker oleh masyarakat. Meningkatnya permintaan masker yang diproduksi Abiyya Collection karena modelnya trendi dan enak dipakai serta harga yang terjangkau. Walaupun pada masa pandemic covid 19 ini jumlah permintaan masker meningkat namun belum mampu mendongkrak perolehan omset seperti sebelum pandemi covid 19.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan pemilik usaha Abiyya Collection diperoleh fakta bahwa Abiyya collection memiliki kesulitan pada usaha yang dijalankan terdapat dua permasalahan mendasar yaitu *pertama*, tidak mampu memenuhi permintaan konsumen karena keterbatasan peralatan produksi yang dimiliki dimana hanya ada 1 mesin jahit manual dan ada sebagian proses produksinya terpaksa dikerjakan pihak lain karena ketiadaan mesin obras, sehingga sebagian besar produksinya adalah masker dan hanya bisa sedikit memproduksi produk lain. *kedua*, tingginya *human error* dan masih rendahnya kualitas produk karena kemampuan menjahit hanya didapatkan secara otodidak yaitu dari kebiasaan melihat ibu menjahit untuk memenuhi pesanan menjahit pelanggan, *ketiga*, inventarisir stok barang masih dilakukan secara manual sehingga jika ada pesanan konsumen mengenai jenis, jumlah, warna atau ukuran maka harus melihat fisik barang langsung sehingga proses pemesanan menjadi lebih lama.

Solusi yang ditawarkan untuk masalah *pertama* yaitu pengadaan peralatan produksi berupa mesin jahit dan mesin obras, masalah *kedua* yaitu mengikuti pelatihan menjahit dengan instruktur profesional mengenai mengerti tehnik menjahit yang baik dan benar selanjutnya dilakukan pendampingan dan evaluasi hasil kegiatan, masalah *ketiga* yaitu pengadaan aplikasi stok barang yang memuat fitur manajemen stok, manajemen procurement, dan laporan inventaris.

Rencana kegiatan ini akan dilaksanakan pada bulan Februari sampai bulan Agustus tahun 2021.

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Analisis Situasi

Kondisi pandemi *covid 19* ini berdampak bagi seluruh usaha kecil menengah, termasuk diantaranya usaha penjahit pakaian. Agar tetap bertahan, maka sebagian besar penjahit pakaian ini banting setir menjahit masker kain seiring dengan melonjaknya permintaan masker pada masa pandemi *covid 19* ini. Peningkatan permintaan masker kain ini disebabkan penggunaannya bisa berkali-kali karena bisa dicuci (tidak seperti masker bedah yang sekali pakai) sehingga lebih hemat, serta adanya peraturan dari pemerintah yaitu wajib menggunakan masker bila bepergian.

Namun usaha pembuatan masker kain inipun memiliki tingkat persaingan yang tinggi karena nyaris semua penjahit yang ada berlomba-lomba menghasilkan masker dengan kualitas dan model yang bagus sehingga bagi penjahit yang tidak mampu bersaing akan semakin terpuruk di masa pandemi *covid 19* ini.

a. Profil Mitra

Usaha Abiyya Collection dibentuk pada tahun 2016 oleh 3 (tiga) orang mahasiswa semester akhir di salah satu Perguruan Tinggi di Kota Jambi yang ingin menghasilkan uang. Salah satu dari mereka memiliki ketrampilan menjahit otodidak karena kebiasaan melihat ibunya menjahit untuk menyelesaikan pesanan jahitan dari konsumen, dan selanjutnya mencoba belajar menjahit sendiri mulai dari model yang paling sederhana seperti membuat baju gamis, jilbab dan masker dan digunakan sendiri. Ide membuat usaha menjahit pakaian karena mereka menilai usaha ini memiliki prospek dan dapat dimulai dengan modal yang kecil karena sebagian alat produksi sudah dimiliki walaupun hanya meminjam. Karena modal kecil maka mereka memutuskan pemasaran dilakukan melalui media sosial karena tidak perlu menyewa toko untuk memajang produk yang akan dijual. Abiyya Collection fokus memproduksi muslimah wearing daily, mulai

dari gamis, rok, jilbab, bros, handshock, cadar hingga masker. Alasan memilih jenis produk tersebut karena produk itu yang sehari-hari mereka gunakan sehingga dapat sekaligus menjadi contoh model dari produk yang dijual. Investasi awal usaha Abiyya Collection ini sebesar Rp 300.000,- dari hasil patungan ketiganya dan saat ini omsetnya mencapai Rp 6.000.000,-/bulan. Untuk alat produksi, masih menggunakan 1 (satu) buah mesin jahit manual yang dipinjam dari ibu salah satu pendiri Abiyya Collection, sementara untuk obras (jahit pinggir) terpaksa diserahkan ke pihak lain karena mereka tidak memiliki mesin obras. Sementara itu pengelolaan manajemen Abiyya Collection sudah cukup baik dimana pembukuan keuangan dilakukan setiap bulan dan system pemasaran dilakukan dengan menggunakan media sosial (instagram dan whatsapp). Akun Instagram Abiyya collection telah memiliki 927 follower. Sistem pemasaran juga customer oriented dimana pelayanan orderan 24 jam dan barang dikirim sampe ke rumah customer. UKM Abiyya Collection juga mengalami perkembangan penjualan setiap bulannya. Untuk bulan mei 2020 produk Abiyya Collection terjual sebanyak 399 pieces, Juni 2020 sebanyak 499 pieces dan bulan juli 2020 sebanyak 565 pieces, bulan agustus terjual sebanyak 693 pieces, dan bulan september sudah terjual sekitar 750 pieces. Adapun produk yang terjual sebagian besar adalah produk masker kain dan mereka berkeyakinan akan terus terjadi peningkatan di bulan-bulan berikutnya.

Sementara itu UKM Abiyya Collection mempunyai peluang berkembang yang sangat baik mengingat sangat majunya usaha fashion online saat ini. Konsumen sekarang cenderung membeli secara online dengan alasan : 1) model yang kekinian, 2) kualitas bagus dengan harga murah, 3) proses pembayaran yang mudah, 4) mengikuti tren belanja online. Selain itu SDM

b. Persoalan Mitra

Persoalan yang dihadapi oleh UKM Abiyya Collection adalah ketidakmampuan Abiyya Collection dalam memenuhi permintaan pasar. Setiap bulan ada permintaan sekitar 2000 pcs masker, 100 pcs jilbab dan 50 pcs gamis dan belum termasuk pemesanan produk lain namun Abiyya Collection hanya

mampu memproduksi sekitar 600-700 pcs masker, 20 pcs jilbab dan 5 pcs gamis. Karena ketidakmampuan memenuhi pesanan ini maka Abiyya collection membuka system PO (payment order) dimana konsumen yang ingin membeli harus memesan dulu dengan pembayaran dimuka dan barang akan tersedia beberapa hari kemudian. Sistem ini memberi kesempatan Abiyya Collection untuk memproduksi barang yang diminta. Namun sistem ini kurang diminati konsumen karena konsumen ingin barang yang dibeli tersedia (ready) sehingga tidak menunggu lebih lama lagi. Selama ini konsumen yang memesan produk Abiyya Collection baru sebatas konsumen setia yang pernah menggunakan produk Abiyya Collection. Abiyya Collection belum berani melakukan pemasaran intensif karena ketidakmampuan memenuhi permintaan konsumen. Ketidakmampuan Abiyya Collection memenuhi permintaan konsumen karena keterbatasan peralatan produksi. Saat ini Abiyya Collection memproduksi dengan menggunakan 1 mesin jahit manual sehingga otomatis tenaga yang menjahit hanya bisa dilakukan oleh 1 orang, sementara untuk obras diserahkan ke orang lain karena ketiadaan mesin obras.

Selain itu, permasalahan lain yang dihadapi oleh Abiyya Collection adalah ketidakmampuan membuat laporan keuangan untuk usaha sehingga tidak diketahui berapa besaran laba dan system bagi hasil antar anggota. Banyaknya permasalahan usaha yang dihadapi karena kurangnya pengetahuan tentang system manajerial sehingga kendala yang berkaitan dengan tenaga dan bahan produksi menjadi permasalahan yang selalu terjadi.



Gambar 1. Tempat Produksi dan Contoh Produk Masker Kain Abiyya Collection

1.2 Solusi Permasalahan

a. Permasalahan mitra, solusi yang ditawarkan dan target luaran

Solusi yang coba ditawarkan kepada mitra disesuaikan dengan besaran dana yang dikucurkan untuk membiayai kegiatan pengabdian ini adalah sebagai berikut :

No	Permasalahan Prioritas	Solusi Permasalahan	Jenis Luaran
1	Ketidakmampuan memenuhi permintaan konsumen	Bekerjasama dengan pihak ke-3 untuk membantu produksi dengan system bagi hasil	Kapasitas produksi meningkat dan dapat memenuhi permintaan konsumen sebesar 100%.
		Bekerjasama dengan penjahit setempat yang memiliki mesin obras dengan kesepakatan biaya yang lebih murah	Lebih mempercepat proses produksi dan mengurangi biaya produksi sebesar 20%
2		Peningkatan kompetensi tenaga SDM melalui pemberian pelatihan pembukuan keuangan sederhana dan manajerial yang baik	Usaha memiliki laporan keuangan yang baik dan perencanaan usaha dapat berjalan lancar

b. Hasil Riset Yang Terkait

Menurut pendapat Ferdiani (2018) dalam kegiatan pengabdianya, perlu dilakukan penambahan alat produksi guna meningkatkan produktivitas pengrajin keset agar dapat memenuhi permintaan pasar yang tinggi. Sementara itu suatu usaha sangat memerlukan aplikasi stok barang. Hal ini sejalan dengan pendapat

Irsyad (2017) dalam penelitiannya, menyebutkan bahwa dibutuhkan sebuah aplikasi yang bisa melakukan pengolahan data barang secara terkomputerisasi agar pembuatan laporan data stok barang menjadi lebih mudah, dan aplikasi tersebut berbasis web mobile agar pimpinan perusahaan bisa mendapatkan informasi stok barang secara efisien. Selanjutnya penelitian yang dilakukan oleh Indriyani (2016) menyebutkan bahwa pelatihan mempunyai pengaruh yang positif dan signifikan terhadap produktivitas kerja, artinya apabila dilakukan pelatihan akan meningkatkan produktivitas kerja karyawan. Sementara menurut Lolowang (2016), Pelatihan SDM merupakan variabel yang pengaruhnya terhadap kinerja karyawan, pengembangan sumber daya manusia secara parsial berpengaruh positif dan signifikan terhadap kinerja karyawan. Manajemen perusahaan sebaiknya memperhatikan SDM agar kedepan kinerja para karyawan lebih meningkat.

BAB II

METODE PELAKSANAAN

Tahap dalam pelaksanaan kegiatan Pengabdian kepada masyarakat ini di bagi menjadi 3 tahap yaitu: *Persiapan*: meliputi pengurusan izin, rapat koordinasi; *Pelaksanaan*: sosialisasi, pelatihan, pendampingan dan pembuatan laporan akhir. Pihak yang terlibat dalam kegiatan pengembangan pengabdian kepada masyarakat ini adalah pelaku usaha Abiyya Collection di Desa Kumpeh Kabupaten Muara Jambi dan 2 orang dosen aktif dari Universitas Muhammadiyah Jambi.

Jarak mitra dengan kampus Universitas Muhammadiyah Jambi sekitar 33 km dan dapat ditempuh dalam waktu +/- 1 jam dengan menggunakan kendaraan roda 4. Akses ke rumah mitra cukup baik, namun untuk mencapai lokasi mitra melewati jalan yang rumah warga.

BAB III

PELAKSANAAN KEGIATAN

2.1 Bentuk Kegiatan

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dimana mitranya adalah Abiyya Collection dilaksanakan pada tanggal 31 mei 2021 yang berlokasi di desa kumpeh ulu. Pada saat dilakukan kegiatan pengabdian, jumlah anggota yang bisa hadir hanya 1 orang yaitu sdr. Yani (tuan rumah kegiatan / lokasi usaha abiyya collection) sementara 2 anggota lainnya berhalangan hadir yaitu 1 orang anggota sudah pindah domisili ke kota Palembang sementara 1 orang lagi sudah bekerja dan karena pekerjaannya tidak bisa hadir. Usaha Abiyya collection ini selama 1 (satu) bulan terakhir agak sedikit tersendat-sendat karena masing-masing pendiri sudah mulai disibukkan dengan kegiatan atau pekerjaan lain sehingga usaha abiyya collection ini menjadi usaha sampingan dimana pengelolaannya sendiri tidak menjadi begitu maksimal.

Beberapa factor yang menyebabkan masing-masing pendiri usaha tidak fokus lagi untuk menjalankan dan mengembangkan usaha abiyya collection yaitu :

1. Lokasi usaha abiyya collection cukup jauh (di kabupaten muaro jambi) sementara sebagian besar konsumennya terletak di kota jambi. Karena system pemasaran dilakukan secara online dimana barang diantar sendiri sampai ke tangan konsumen sehingga biaya transportasi cukup besar dan pada akhirnya menaikkan harga barang.
2. Domisili 2 anggota usaha lain cukup jauh dari lokasi usaha sehingga biaya transportasi yang dikeluarkan anggota tersebut cukup tinggi
3. Banyaknya muncul produk sejenis yang menawarkan harga yang lebih murah dengan kualitas yang lebih baik
4. Menurunnya pesanan produk abiyya sehingga menurunkan omset dan keuntungan dan pada akhirnya menurunkan pendapatan semua anggotanya

Berdasarkan kondisi di atas, masing-masing anggota mulai mencari pekerjaan lain yang memberikan pendapatan yang lebih pasti. Sehingga saat ini usaha abiyya hanya dijalankan oleh Sdr. Yani sepulang dari bekerja dibantu oleh ibunya,

Dengan jumlah anggota 1 orang serta 1 orang yang turut membantu kegiatan usaha, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini tetap kami laksanakan.

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat dilakukan di usaha Abiyya Collection melalui tahapan sebagai berikut :

1. Persiapan kegiatan meliputi :

- a. Kegiatan survei tempat pengabdian masyarakat yaitu di usaha Abiyya Collection yang beralamat di jalan pelabuhan desa kumpeh ulu kabupaten muaro jambi dimana lokasi pengabdian masyarakat ini ditempat kurang lebih selama 1 (satu) jam dari kampus Universitas Muhammadiyah Jambi.
- b. Permohonan ijin kegiatan pengabdian masyarakat kepada pengurus usaha abiyya collection dengan menyerahkan surat ijin melakukan kegiatan pengabdian yang ditandatangani oleh ketua Lembaga penelitian dan pengabdian masyarakat (LPPM) Universitas Muhammadiyah Jambi
- c. Pengurusan administrasi (surat-menyurat)
- d. Persiapan alat dan bahan serta akomodasi yaitu laptop untuk sarana mempresentasikan materi yang ingin diberikan, serta spanduk sebagai sarana dokumentasi kegiatan

2. Kegiatan sosialisasi meliputi :

- a. Pembukaan oleh ketua kegiatan pengabdian kepada masyarakat
- b. Pemberian materi cara pembukuan bagi usaha sederhana. Usaha abiyya selama ini telah melakukan pembukuan namun hanya sebatas pembukuan uang masuk dan uang keluar. Abiyya collection belum melakukan pembukuan omset dan keuntungan yang diperoleh sehingga tidak begitu diketahui berapa keuntungan yang diperoleh setiap bulan. terlebih lagi pembagian keuntungan dibagi rata belum dibedakan pada besarnya porsi pekerjaan masing-masing anggota. Materi pembukuan sederhana meliputi pembukuan kas, pembukuan persediaan, pembukuan inventaris, pembukuan laba rugi dan pembukuan laporan keuangan
- c. Sesi diskusi tim pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat dengan pengurus abiyya collection. Pada sesi ini pengurus abiyya mengemukakan kendala usaha yang dialami selama ini. Masing-masing pengurus satu

persatu mengundurkan diri dari usaha karena menurunnya pendapatan yang diterima sehingga mereka memilih mencari pekerjaan lain yang lebih pasti pendapatannya. Sehingga saat ini usaha abiyya collection hanya dijalankan oleh Sdr. Yani dibantu oleh ibunya yang berprofesi sebagai penjahit. Pemasaran masih dilakukan melalui media sosial dan pengerjaannya dilakukan secara bertahap setelah sdr. yani pulang bekerja. Pengiriman barangpun dilakukan diluar jam kerja. Dengan kegiatan operasional seperti ini lama-kelamaan usaha abiyya collection mengalami perlambatan. Lokasi usaha yang jauh sulit untuk dicari jalan keluar karena untuk mencari lokasi di kota memerlukan biaya yang mahal sementara mesin yang dimiliki hanya 1 (satu) unit yang juga digunakan oleh ibu pengurus untuk memenuhi pesanan jahitan baju dan lain-lain. Sejauh ini sdr. Yani masih mencoba menjalankan usaha dengan seadanya dan belum memikirkan untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar lagi. Untuk kualitas produksi kami menyarankan untuk lebih ditingkatkan lagi dengan cara mengikuti pelatihan menjahit secara formal agar standar jahitan lebih

- d. Pembuatan laporan kegiatan pengabdian masyarakat dilakukan setelah selesai melakukan kegiatan sosialisasi dan pendampingan kepada mitra kegiatan. Laporan disusun berdasarkan kondisi di lapangan dan mencoba membantu mencari penyelesaian atas permasalahan yang dialami mitra agar mitra dapat mengembangkan usahanya. Laporan dikerjakan selama 3 (tiga) hari dengan melampirkan dokumentasi selama kegiatan.

2.2 Sasaran

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilakukan pada usaha abiyya collection ditujukan pada pengurus usaha abiyya collection yang semula berjumlah 3 (tiga) orang ditambah 1(satu) orang yang membantu proses produksi namun pelaksanaannya pada kegiatan pengabdian masyarakat ini pengurus yang bisa mengikuti kegiatan hanya 2 (dua) orang namun kegiatan pengabdian ini berjalan dengan lancar dan sesuai dengan tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu memberikan penyuluhan pembukuan sederhana bagi usaha kecil. Mitra dapat memahami cara pembukuan usaha kecil yang baik dan akan

mengimplementasikan dalam kegiatan usaha sehari-hari. Hanya saja permasalahan terbesar yang dialami Abiyya collection saat ini adalah kekurangan sumber daya manusia dimana satu persatu pengurus Abiyya collection mengundurkan diri dari kepengurusan karena benefit yang diterima belum sebanding dengan waktu yang dikeluarkan. Penyebabnya karena lokasi usaha yang cukup jauh yaitu di kabupaten muaro jambi dimana jarak ini lumayan jauh dari lokasi doimisili konsumen dan pengurus lainnya. Sementara untuk membuka usaha di kota jambi membutuhkan biaya yang besar untuk sewa tempat. Untuk itu permasalahan kekurangan SDM masih menjadi kekurangan pada usaha abiyya collection.

2.3 Output dan Outcome

Output yang didapat dari kegiatan pengabdian masyarakat ini diantaranya adalah :

1. Pengurus abiyya colection diberikan penyuluhan mengenai cara pembukuan sederhana bagi usaha kecil yang baik dan benar.
2. Dari hasil penyuluhan, pengurus abiyya colection memahami mengenai isi materi dan di akhir sesi diberikan waktu tanya jawab. Didapatkan beberapa pertanyaan dari pengurus diantaranya :
 - a. Bagaimanakah cara mencatatkan piutang dan hutang?
 - b. Bagaimanakah cara membukukan pembayaran secara angsuran?
 - c. Bagaimana cara pembagian benefit yang adil?
 - d. Bagaimana cara melakukan pinjaman kredit ke Bank?
3. Untuk mengevaluasi tingkat pemahaman pengurus abiyya colection terhadap isi materi penyuluhan, maka diberikan beberapa pertanyaan terkait isi materi penyuluhan dan pengurus abiyya colection dipersilahkan untuk menjawab.

Sedangkan outcome yang didapatkan dari kegiatan pengabdian masyarakat kepada usaha Abiyya Collection diantaranya adalah :

1. Dengan adanya program pengabdian masyarakat yang berupa penyuluhan mengenai pembukuan sederhana bagi usaha kecil ini diharapkan dapat

meningkatkan pengetahuan pengurus usaha tentang cara pembukuan usaha kecil yang baik dan benar, selain itu diharapkan semakin meningkatkan kesadaran pelaku usaha bahwa pembukuan keuangan yang baik dan benar sangat penting dilakukan yang dapat berdampak bagi kelangsungan usaha.

2. Lebih jauh, diharapkan kegiatan-kegiatan serupa dapat berdampak pada peningkatan usaha kecil lainnya yang dimulai dari cara pembukuan keuangan usaha yang baik dan benar.
3. Universitas Muhammadiyah Jambi Khususnya Fakultas EKonomi dan Bisnis memiliki kepedulian terhadap perkembangan usaha kecil dan menengah dan memiliki tanggung jawab untuk berperan dalam perkembangan tersebut.

Foto Kegiatan





