



**PKM Usaha Mikro Penjahit Gamis dan Baju Kebaya di Kelurahan  
Genuksari, Kecamatan Genuk, dan di Kelurahan Patemon  
Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang,  
Propinsi Jawa Tengah**

*PKM in the Micro Business Tailor Gamis and Kebaya clothes in Genuksari Village,  
Genuk District, and in Patemon Village Gunungpati District, Semarang City,  
Central Java Province*

**Ira Setiawati\*, Mahmudi, Ida Kristiana  
STMIK Himsya Semarang**

*Corresponding author: seruni\_78@yahoo.com\*, terbar28@gmail.com,  
ida.kristiana@unimus.ac.id*

Riwayat Artikel: Dikirim; Diterima; Diterbitkan

**Abstrak**

Persaingan pasar yang semakin ketat serta pengelolaan keuangan yang masih ala kadarnya pada produsen jahit baju gamis Soheyfa dan produsen baju kebaya Viandari Fashion, menjadi suatu permasalahan utama pada kedua mitra Usaha Mikro. Pemasaran *online* yang dilakukan saat ini, melalui *social media*, sudah mengalami peningkatan, meski terkadang *omset* penjualan yang diharapkan serta jumlah *income* yang didapat mengalami pasang-surut. Disamping itu, kompetensi SDM dan peralatan jahit yang kurang memadai berpengaruh pada jumlah atau kuantitas produksi jahitan yang dihasilkan. Dalam upaya untuk meningkatkan dan mengembangkan keterampilan pengelolaan keuangan pada usaha mikro mitra, tim Pelaksana PKM melakukan pendampingan dalam bentuk pelatihan yang berupa *workshop* mengenai ketrampilan pencatatan dan pengelolaan keuangan serta pemasaran secara *online* dengan menggunakan *website* model CMS (*Content Management System*). *Website* model CMS ini, dapat pula berfungsi sebagai media promosi dan pemasaran usaha mikro mitra 1 dan 2. Dengan adanya situs *online* maka kesempatan pengembangan pemasaran dan transaksi bisnis akan semakin besar. Informasi produk baru hingga perubahan harga dapat dilihat secara langsung dari situs pengusaha mikro. Pelatihan yang ditujukan untuk mitra pengusaha mikro jahit baju gamis dan kebaya ini, dimaksudkan agar kedua mitra dapat mengelola situs *online* dan terus *ter-update* serta dapat mengatur keuangan dan mendisiplinkan aktivitas mencatat sebagai bagian dari proses mengembangkan transaksi bisnis jahitan baju gamis dan kebaya secara maksimal. Hasil dari pendampingan dan pelatihan ini, diharapkan kedua mitra dapat menularkan ilmu dan keterampilan tersebut kepada pengusaha-pengusaha mikro lainnya di lingkungan sekitar mereka, sehingga dapat meningkatkan pengetahuan, kemampuan, dan ketrampilan mereka secara bersama - sama.

**Kata kunci:** PKM, usaha mikro, penjahit, gamis, kebaya

**Abstract**

*Increasingly fierce market competition and financier financial management at the Soheyfa gamis sewing shirt manufacturer and Viandari Fashion kebaya dressmaker, are a major problem for both Micro Business partners. Online marketing that is currently being done, through social media, has increased, although sometimes the expected sales turnover and the amount of income earned is ups and downs. In addition, the inadequate competence of HR and Sewing Equipment affects the number or quantity of stitches produced. In an effort to improve and develop financial management skills in partner microbusinesses, the PKM Implementing Team provided assistance in the form of training or workshops on financial recording and management skills and online marketing using the website of the Content Management System (CMS) model website. This CMS website model, can also function as a media for promotion and marketing of micro businesses 1 and 2 partners. With the presence of online sites, the opportunity for marketing and business transaction development will be even greater. Information on new products to changes in prices can be seen directly from the website of micro entrepreneurs. The training, which is aimed at partners of micro gamis and kebaya shirt sewing entrepreneurs, is intended so that the two partners can manage the online site and keep it updated and can manage finances*



and discipline the activity of taking notes as part of the process of developing business transactions for the robe and kebaya stitching shirts.

As a result of this assistance and training, it is expected that the two partners can delivered the knowledge and skills to other micro entrepreneurs in their immediate surroundings, so as to increase their knowledge, abilities and skills together.

**Keywords:** PKM's partners, micro business, dressmaker

## I. PENDAHULUAN

Kemajuan teknologi internet di era jejaring saat ini, memberikan peluang kepada para pengusaha mikro untuk memasarkan produk dan jasa mereka melalui media *online* diharapkan kedepannya akan semakin diminati masyarakat. Usaha mikro atau usaha kecil saat ini selain menjanjikan kesuksesan disatu sisi juga menghadapi banyak dilema dalam mengoperasikan kegiatan usahanya. Pada umumnya usaha mikro memiliki strategi bisnis tersendiri dalam menghadapi persaingan bisnis misalnya dengan cara membuat produk yang unik dan memiliki ciri khas yang tidak dimiliki oleh bisnis lain.

Persaingan pasar yang semakin ketat, menjadikan keberadaan media pemasaran *online*, sebagai salah satu tempat atau rumah produksi *online* untuk meraih pangsa pasar yang menjanjikan. *Website* model CMS ini, dapat pula berfungsi sebagai media promosi dan pemasaran pengusaha mikro untuk memperluas dan memperkenalkan hasil produksi. Disamping itu, peralatan menjahit otomatis dan memadai, sangat dibutuhkan oleh kedua pengusaha mikro untuk mendukung bertambahnya kuantitas hasil produksi. Pengelolaan keuangan yang efektif dan terstruktur, sangat diperlukan pula bagi kelancaran transaksi proses bisnis para pengusaha usaha mikro. Salah satu upaya untuk memasarkan secara luas dan mengelola proses bisnis usaha mikro, diperlukan adanya pengembangan keterampilan dan kreativitas di bidang pemasaran *online* yaitu dengan menggunakan *Content Management System* (CMS) serta dapat mengimplementasikan pengetahuan dan ketrampilan pembukuan serta manajemen keuangan dengan baik.

### 1.1. Analisis situasi dan Permasalahan Mitra

Dalam kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) ini, kami memiliki dua mitra Pengusaha Mikro dibidang menjahit, yang berusaha kuat untuk menjadi wirausahawan tangguh dan produktif. Berikut adalah analisis situasi dari hasil kunjungan ulang dan observasi lapangan yang kami lakukan pada kedua mitra usaha mikro produsen baju gamis dan baju kebaya ;

- a) Mitra pertama kami adalah Pengusaha Mikro Jahit Gamis *Handmade* dengan *brand Soheyfa*, yang sudah sejak lama bercita - cita mendirikan usaha sendiri. Busana gamis adalah pakaian muslim wanita (muslimah) dengan model baju menyatu antara atasan dan bawahan. Gamis menjadi salah satu primadona yang banyak diminati wanita. Mengenakan busana muslim gamis banyak memiliki manfaat bagi pemakainya salah satunya karena kepraktisan dan kesederhanaan namun tetap elegan. Pada awalnya gamis merupakan sebutan untuk busana muslim klasik yang berasal dari daratan Timur Tengah yang banyak digunakan oleh masyarakat beragama muslim. Dahulu kala menurut kalangan Muslimah Indonesia, baju gamis sering diidentikan dengan pakaian atau baju kurung wanita, yang menutupi hampir seluruh bagian tubuh wanita, dari bagian pundak, sampai ke bagian kaki. *Trend* busana muslim saat ini, gamis banyak diminati kalangan wanita dewasa, remaja maupun anak – anak. Penjahit baju Gamis dengan *merk* Soheyfa didirikan oleh seorang ibu rumah tangga bernama Tamimatun Shochifah, yang biasa dipanggil mbak Tamie. Sehari – hari mbak Tamie memproduksi Gamis *Handmade*,

*masker* instan, *skirt*, kulot, dan *blouse*. Proses produksi menjahit dilakukan di rumahnya, yang berlokasi di daerah Jl. Rejosari, Kelurahan Genuksari, Genuk, Semarang, 50117.



Saat tim PKM melakukan kunjungan dan observasi ke mitra, terlihat bahwa produk *Soheyfa* telah menambah varian produk pesanan jahitnya, berupa *bansui* (bantal menyusui), *banher* (bantal leher), dan *gulpen* (guling pensil). Sumber Daya Manusia yang membantu pekerjaan mbak Tamie, juga bertambah dua orang, hal ini dikarenakan pesanan jahitan dan varian model bertambah. Dari hasil observasi kami menemukan pula, bahwa secara administratif, mbak Tamie juga sudah mencetak nota transaksi, meski belum tertib dalam pencatatan administrasi keuangannya. Hal inilah yang memotivasi Tim PKM untuk terus melakukan pendampingan dan mengadakan pelatihan untuk pencatatan sederhana transaksi keuangan. Dalam proses pendampingan ini, Tim PKM juga menyarankan mbak Tamie, untuk segera mengurus sertifikat UMKM di kecamatan setempat.

- b) Mitra Kedua kami adalah *Viandari Fashion*, yang memproduksi baju kebaya untuk kondangan. Kebaya telah dinyatakan sebagai busana nasional Indonesia. Kebaya pada masa sekarang telah mengalami berbagai perubahan desain. Pada umumnya Kebaya sering digunakan pada pesta perayaan tertentu, dari mulai pesta formal dengan rekan bisnis, perayaan acara tradisional, perayaan kelulusan atau wisuda, hingga pernikahan atau kondangan. Pemilik Usaha Mikro *Viandari Fashion*, yang biasa dipanggil dengan *nick name* “mbak Vian”, telah mendirikan usaha mikro jahit ini sejak tahun 2015. Awalnya mbak Vian memproduksi kerudung dan hijab yang dipasarkan pada saat *event* CFD (*Car Free Day*) serta pemasaran melalui media sosial. Secara berangsur – angsur, *items* produksinya bertambah dan lebih fokus pada produksi Baju Kebaya untuk kondangan.



Dalam proses produksi menjahit baju kebaya kondangan, *Viandari Fashion* juga memberdayakan warga sekitar yang *notabene* masih pengangguran dan yang masih membutuhkan tambahan penghasilan keluarga. Fokus pemberdayaan warga sekitar telah memberikan hasil yang menggembirakan, yakni penjahit Viandari, yang dalam hal ini adalah SDM terpenting pada proses produksi jahit, telah meningkat taraf hidupnya, dikarenakan penghasilan dari produksi jahitan meningkat. Disini terlihat, bahwa usaha mikro memiliki efek positif untuk produktivitas warga, atau lingkungan sekitar.



## II. TARGET DAN LUARAN

Permasalahan utama yang dialami oleh mitra kedua, hampir sama dengan permasalahan yang dihadapi mitra pertama, yakni keterbatasan modal berupa alat menjahit yang *modern* dan otomatis. Disamping itu, permasalahan lain yang dihadapi kedua mitra, adalah pencatatan transaksi (pembukuan) yang masih belum tersusun rapi dan dikelola secara sederhana sehingga informasi keuangan yang dihasilkan belum terdokumentasi dengan baik. Beberapa kesamaan kendala dan permasalahan yang dihadapi kedua mitra Usaha Mikro, dirangkum pada tabel berikut;



**Tabel. 1. Permasalahan Mitra Usaha Mikro**

Usaha Mikro Soheyfa	Usaha Mikro Viandari Fashion
Pola manajemen bisnis dan transaksi keuangan yang masih dilakukan secara sederhana. Pencatatan yang masih manual dan ala kadarnya (belum terstruktur dengan baik) untuk data penjualan, pencatatan <i>inventory stock</i> bahan kain, pencatatan pembelian / <i>purchasing</i> bahan baku	Pencatatan transaksi (pembukuan) yang masih belum tersusun rapi dan dikelola secara sederhana sehingga informasi keuangan yang dihasilkan belum terdokumentasi dengan baik.
Penjualan dan pemasaran masih sebatas pada kalangan saudara dan teman dekat, sehingga susah mendapatkan <i>customer</i> / pelanggan dari luar <i>zona</i> / luar lingkungan tempat tinggalnya	Belum memiliki <i>website</i> pemasaran <i>online</i> yang sekaligus berfungsi sebagai tempat atau rumah produksi <i>online</i>
Keterbatasan Modal berupa alat produksi jahit yang masih konvensional / belum memadai, belum memiliki tempat / <i>display</i> hasil produk jahitan, seperti rak kaca aluminium dan boneka manekin, kurang adanya alat jahit dengan <i>spesifikasi</i> yang lebih bagus, seperti Mesin Jahit otomatis, mesin kancing dan mesin Obras.	Terganggunya proses produksi dikarenakan oleh Keterbatasan modal berupa kebutuhan alat menjahit yang <i>modern</i> dan otomatis, seperti mesin jahit portable, yang dapat berfungsi sebagai mesin obras, dan mesin kancing.

## 2.1. SOLUSI PERMASALAHAN

Adanya beberapa hal yang menjadi permasalahan mitra, telah memotivasi Tim PKM untuk menemukan solusi dalam menjalankan program pengabdian pada masyarakat, melalui pendampingan, dan pelatihan dalam bentuk *workshop* Pengelolaan Keuangan Usaha Mikro dan Pengoperasian *Website Commercial*. Dalam kegiatan pendampingan, Tim PKM memberikan pengetahuan secara personal tentang pemisahan transaksi keuangan bisnis dan keluarga, selain itu, Tim PKM juga memberikan saran agar mitra juga mendaftarkan usahanya ke kecamatan setempat, sehingga diterima sertifikat ijin Usaha Mikro dan Kecil.

Kegiatan pelatihan yang dikemas dalam bentuk *Workshop* diberikan tiga materi penting dalam bentuk modul, yang berisi;

Modul 1. Metode pengelolaan administrasi keuangan sederhana bagi usaha mikro

Modu 2. Penentuan harga pokok produk dan kartu persediaan sebagai perencanaan dan pengendalian biaya pada usaha mikro kecil menengah

Modul 3. Tutorial lengkap membuat *blog* jadi professional & Pengoperasian *Website* komersial



### III. METODE PELAKSANAAN

Rencana kegiatan Program Kemitraan Masyarakat (PKM) memberikan solusi metode Pendampingan yang dilakukan oleh tim selama pelaksanaan program pengabdian dengan mitra 1 dan mitra 2, diantaranya sebagai berikut :

- a. Kunjungan serta observasi pengembangan Strategi Pemasaran *Online* berbasis *Content Management System* (CMS) dan transaksi proses bisnis dalam mengelola atau memanaj keuangan mitra.
- b. Mengadakan *workshop* / Pelatihan Manajemen Keuangan usaha mikro bagi kedua mitra dan pengelolaan serta pengoperasian *Website* Pemasaran *online*
- c. Monitoring dan Evaluasi

Dalam pelaksanaan metode pendampingan ini, kami melakukan beberapa tahapan yaitu:

- 1) Tahap Persiapan;
- 2) Tahap Pengkajian/ *Assesment*;
- 3) Tahap Perencanaan Program;
- 4) Tahap Pelaksanaan (*Implementasi*) Program
- 5) Tahap Evaluasi dan monitoring

### IV. HASIL DAN PEMBAHASAN

#### 4.1. Metode Pengelolaan Administrasi Keuangan

Usaha mikro biasanya dikelola sendiri oleh pemiliknya dengan membuat catatan sederhana terhadap aliran uang masuk dan keluar, mereka biasanya lebih mengandalkan daya ingat untuk mengetahui apakah kegiatan usahanya untung atau rugi. Jadi secara singkat bisa



dikatakan bahwa dalam usaha mikro kendala yang sering dihadapi diantaranya adalah masalah keuangan, pencatatan persediaan, administrasi, pembukuan dan pemasaran. Soheyfa dan Viandari Fashion adalah merupakan pengusaha mikro yang telah memproduksi dan memasarkan produknya, namun pencatatan transaksi yang dilakukan masih belum terdokumentasi dengan baik sehingga diperlukan pembenahan dalam pencatatannya, baik pencatatan keuangan maupun catatan tentang persediaan yaitu tentang penentuan harga pokok produk sehingga biaya dapat dikendalikan dan laba atau rugi usahanya bisa diketahui.

**a) Pencatatan Keuangan Sederhana**

Bukti transaksi adalah suatu formulir yang berisikan informasi transaksi keuangan sebagai informasi pertama dalam proses akuntansi. Bukti tersebut dapat memberikan manfaat antara lain menetapkan tanggung jawab timbulnya transaksi bisnis perusahaan, merekam data transaksi bisnis perusahaan, mengurangi kemungkinan kesalahan dengan cara menyatakan semua kejadian dalam bentuk tulisan dan menyampaikan informasi pokok dari orang satu ke orang lain di dalam organisasi yang sama atau organisasi yang lain.

Saat Tim melakukan *survey* di kedua mitra kami, proses pencatatan akuntansi yang ada di usaha mikro Soheyfa dan Viandari Fashion belum dilakukan dengan benar, mereka hanya mencatat adanya pengeluaran kas dan penerimaan kas secara ala kadarnya, dikarenakan pemahaman dan pengetahuan tentang pencatatan akuntansi belum mereka miliki. Dalam menyelesaikan permasalahan ini kami melakukan pelatihan dalam bentuk workshop tentang pencatatan akuntansi sederhana agar mereka bisa mengelola keuangannya dengan benar.

Dengan adanya pelatihan pengelolaan administrasi kedua mitra kami shoheyfa dan Viandari Fashion sudah mulai menerapkan dan membenahi pencatatan keuangannya yang nantinya akan memberikan manfaat untuk mereka dalam membuat laporan keuangan sederhana yang mampu menggambarkan prospek bisnis usaha mereka.

**b) Penentuan Harga Pokok Produk Sebagai Perencanaan dan Pengendalian Biaya**

Dalam sebuah industri, baik industri manufaktur yang berskala besar, industri perdagangan, maupun industri dalam lingkup kecil seperti UKM atau UMKM dimana mereka melakukan proses produksi maupun proses jual beli, maka diperlukan penentuan harga pokok sebagai tolak ukur untuk memperhitungkan biaya yang berhubungan dengan kegiatan tersebut agar laba atau rugi dari kegiatan tersebut bisa diketahui.

Pada penentuan harga pokok, biaya-biaya dihimpun menurut pekerjaan atau departemen atau bisa juga dirinci menurut pusat-pusat biaya, produk-produk atau jasa. Penentuan harga pokok pada dasarnya dapat ditentukan dengan menggunakan beberapa sistem, yaitu sistem *traditional costing*, metode harga pokok pesanan (*job order costing*), metode *just in time*, dan metode harga pokok berdasarkan proses (*process costing*) yang merupakan metode terbaru dalam penentuan harga pokok.

Selain penentuan harga pokok dalam perusahaan yang melakukan kegiatan proses produksi dari bahan baku menjadi produk jadi, diperlukan suatu pencatatan yang spesifik terhadap persediaan. Tujuannya adalah agar proses produksi tidak terhenti karena adanya ketidakterersediaan persediaan bahan yang dibutuhkan. Selain pembuatan web dan blog juga dibutuhkan untuk memperluas pangsa pasar. Tujuan dengan adanya pencatatan persediaan secara *continue*, stok persediaan dapat diketahui setiap saat dan dapat dikendalikan. Sehingga, dengan adanya *web* atau *blog* diharapkan mampu meningkatkan *omset* penjualan.

Kedua mitra Usaha Mikro telah melakukan proses produksi dari bahan baku menjadi produk jadi, namun mereka belum melakukan pencatatan terhadap persediaan. Mereka hanya melakukan pencatatan ketika mereka melakukan pembelian. Dalam pengabdian ini Tim kami melakukan pelatihan tentang pencatatan persediaan dan bagaimana menentukan harga pokok penjualan sebagai dasar perhitungan jumlah laba atau rugi atas kegiatan produksi yang



dilakukan dalam bentuk workshop. Selain itu kami juga melakukan pelatihan pembuatan *website* untuk memperluas pangsa pasar kedua mitra kami.

Setelah menerima pelatihan, kedua mitra kami sudah mulai melakukan pencatatan transaksi dan persediaan mereka. Meskipun belum maksimal pelatihan ini telah memberikan tambahan pengetahuan untuk mereka tentang pentingnya pengelolaan persediaan. Dengan pencatatan persediaan secara kontinu, proses produksi dan kreasi produk lebih maksimal karena tidak ada kendala seperti kehabisan persediaan bahan dan penjualan juga lebih meningkat. Mereka juga sudah mulai mengoperasikan dan *maintenance website* untuk rumah produksi mereka secara *online*.

#### 4.2. Luaran yang telah dicapai

Program Kemitraan Masyarakat pada usaha mikro penjahit gamis dan baju kebaya di Kelurahan Genuksari, Kecamatan Genuk, dan di Kelurahan Patemon Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang Propinsi Jawa Tengah ini akan menghasilkan :

- 1) Peningkatan pengetahuan tentang pengelolaan administrasi keuangan secara sederhana
- 2) Konsistensi terhadap pencatatan persediaan dan penentuan harga pokok produk untuk mengendalikan biaya produksi.
- 3) Pembuatan dan Pengoperasian *website* untuk *update* informasi melalui *website* komersial sebagai rumah produksi *online*. Alamat *website* mitra 1 adalah <https://www.soheyfa.com/> dan alamat *website* mitra 2 adalah <https://www.viandarifashion.com/>



## V. KESIMPULAN

Kegiatan dari pengabdian masyarakat Program Kemitraan Masyarakat di Usaha Mikro Penjahit Gamis dan Baju Kebaya di Kelurahan Genuksari, Kecamatan Genuk, dan di kelurahan Patemon Kecamatan Gunungpati, Kota Semarang, Propinsi Jawa Tengah dapat disimpulkan:

- a. Kegiatan pelatihan terhadap pengelolaan administrasi keuangan, pencatatan persediaan dan penentuan harga pokok produk serta pembuatan *website* menggunakan *Content Management System* (CMS) yang diikuti oleh kedua mitra kami
- b. Pelatihan Pencatatan sederhana sebagai bagian dari pengelolaan administrasi keuangan telah dilaksanakan dengan menggunakan *instrument* buku kas untuk mencatat transaksi kas masuk dan kas keluar
- c. Pelatihan Pencatatan persediaan dan penentuan harga pokok produk dilakukan dengan menggunakan kartu *stock*, sebagai alat *control* persediaan, sekaligus untuk menghitung harga pokok produk.
- d. Pembuatan *website* telah dilakukan dan mitra sudah dilatih untuk mengoperasikan dan *maintenance website* komersial sebagai rumah produksi *online*.





## DAFTAR PUSTAKA

- Dunia Firdaus, A, dan Abdilah Wasilah, 2012. Akuntansi Biaya. Salemba Empat
- Purwaji, Agus, Wibowo dan Muslim, Sabarudin, 2016. Akuntansi Biaya. Cetakan kedua. Salemba Empat
- Wibowo, Singgih, Murdinah dan Fawzya. 1995. Pedoman Mengelola Perusahaan Kecil. Cetakan XI. Penebar Swadaya
- Hery. 2014. Cara Mudah Membuat Pembukuan Sederhana. Jakarta. 2014. Grasindo

