



## PENGEMBANGAN USAHA PENJAHIT RUMAHAN DI DESA BACEM KABUPATEN BLITAR MELALUI MANAJEMEN PRODUKSI, KEUANGAN DAN PEMASARAN

*Development of Home-Based Tailoring Business In Bacem Village, Blitar District Through Production, Financial and Marketing Management*

**Alfian Chandra Ayuswantana<sup>1</sup>, Lilik Suprianti<sup>2\*</sup>, Rida Perwitasari<sup>3</sup>, Fastha Aulia Pradhani<sup>4</sup>**

<sup>1</sup>Program Studi Desain Komunikasi Visual Universitas Pembangunan Nasional Veteran, <sup>2</sup>Program Studi Teknik Kimia Universitas Pembangunan Nasional Veteran, <sup>3</sup>Program Studi Akuntansi Universitas Pembangunan Nasional Veteran, <sup>4</sup>Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia Surabaya

*Jl. Raya Rungkut Madya, Kecamatan Gunung Anyar, Kota Surabaya 60294, Indonesia*

\* Alamat korespondensi: [liliksuprianti.tk@upnjatim.ac.id](mailto:liliksuprianti.tk@upnjatim.ac.id)

*(Tanggal Submission: 31 Agustus 2024, Tanggal Accepted : 25 September 2024)*



### Kata Kunci :

*Penjahit  
Rumah,  
Manajemen  
Produksi,  
Pembukuan,  
Pemasaran,  
UMKM*

### Abstrak :

Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM) berperan penting dalam pembangunan ekonomi di Indonesia melalui penyediaan lapangan kerja dan kontribusinya pada pertumbuhan masyarakat. Namun, banyak UMKM yang kurang berkembang karena menghadapi keterbatasan modal, ketrampilan dan kurangnya dukungan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat (Abdimas) ini dilakukan dengan mitra Hani Jahit, sebuah UMKM penjahit rumahan berskala kecil di desa Bacem, Kabupaten Blitar. Hani Jahit memiliki keterbatasan modal usaha dimana mesin jahit yang digunakan sudah kurang layak pakai. Tata letak area produksi tidak terorganisir, tidak ada manajemen dalam menjalankan usaha serta tidak ada pembukuan pendapatan dan pengeluaran. Keterbatasan ini membuat Hani Jahit sulit berkembang dan stagnan. Tujuan utama dari kegiatan abdimas ini adalah untuk meningkatkan produktivitas mitra agar dapat bertumbuh dan berkembang. Metode kegiatan yang dilakukan meliputi survei dan pendekatan kepada mitra, pelatihan dan pendampingan dalam aspek manajemen produksi, keuangan, dan pemasaran. Tim abdimas juga memberikan bantuan berupa mesin jahit baru dengan spesifikasi lebih tinggi dari sebelumnya, penataan ulang area produksi dan pemasangan papan nama usaha. Melalui kegiatan pengabdian ini, Hani Jahit berhasil meningkatkan produktivitasnya sebanyak dua kali lipat dari sebelumnya. Hal ini menunjukkan bahwa intervensi yang dilakukan oleh tim pengabdian telah memberikan dampak positif bagi perkembangan usaha Hani Jahit.

**Key word :**

*Micro Small and Medium Enterprises (MSMEs), Home-based Tailoring, Production Management, Financial Management, Marketing Management*

**Abstract :**

Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) are important for economic development for several reasons including being the leading employer and contributing to the growth of villages and towns. However many MSMEs are hard to grow due to limited capital, skills, and lack of support. This community service project was done together with Hani Jahit, a home industry of clothes production located in the village of Bacem, Blitar Regency. Hani Jahit faces capital limitations where the sewing machine in use is no longer suitable. There is no order in the production area and there is a failure in the management in functioning the business. Also, there is no record of income and expenses. The main objective of this community service program was to make a positive contribution to the productivity of the partner business with the view of improving its growth and development. The strategies used were to survey the partner and offer training and support in production, financial, and marketing. In addition, the team of community services offered a new sewing machine of better quality than the previous one, rearranged the place of production, and placed a business sign. By so doing, through this community service undertaking, Hani Jahit increased production by twofold. The fact is this outcome proves that the interventions used by the Abdimas team helped to promote business growth.

Panduan sitasi / citation guidance (APPA 7<sup>th</sup> edition) :

Ayuswantana, A. C., Suprianti, L., Perwitasari, R., & Pradhani, F. A. (2024). Pengembangan Usaha Penjahit Rumahan di Desa Bacem Kabupaten Blitar Melalui Manajemen Produksi, Keuangan dan Pemasaran. *Jurnal Abdi Insani*, 11(3), 1069-1078. <https://doi.org/10.29303/abdiinsani.v11i3.1878>

## PENDAHULUAN

Kemandirian Masyarakat dalam menciptakan lapangan usaha sendiri (berwiraswasta) akan turut mendukung perekonomian bangsa. Masyarakat yang mandiri secara finansial serta dapat membuka lapangan pekerjaan bagi masyarakat di wilayah tersebut secara langsung akan dapat meningkatkan taraf hidup serta kesejahteraan masyarakat (Sofyan, 2017). Dukungan pemerintah kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, Menengah (UMKM) sangat diperlukan dalam rangka meningkatkan pendapatan per kapita masyarakat (Limanseto, 2021). Hal ini menunjukkan bahwa UMKM memiliki peran strategis dalam mengurangi tingkat pengangguran dengan memanfaatkan sumber daya alam yang potensial di suatu daerah. Namun, UMKM juga menghadapi kendala dan permasalahan seperti permodalan, kemampuan manajemen usaha, dan kualitas sumber daya manusia. Dukungan kepada UMKM tidak cukup dari sekedar modal, namun perlu strategi untuk mengatasi permasalahan ini (Kurniawan & Fauziah, 2014). Pengembangan sumber daya masyarakat perlu dilakukan melalui kerja sama serta kolaborasi dengan instansi pemerintah, yayasan, pihak swasta, komunitas dan universitas. Dukungan Universitas terhadap pembangunan masyarakat salah satunya dalam bentuk kegiatan pengabdian kepada Masyarakat.

Desa Bacem terletak di kecamatan Sutojayan kabupaten Blitar. Lokasinya berada di wilayah Blitar Selatan berjarak sekitar 15 km dari kota Blitar. Kehidupan Masyarakatnya sebagian besar adalah petani dan buruh tani dan sebagian masyarakat lainnya bekerja sebagai peternak sapi, kambing serta ayam petelur. Tidak banyak pelaku UMKM di wilayah tersebut. Salah satu sebabnya adalah daya beli masyarakat yang rendah. Masyarakat usia produktif yang tidak memiliki lahan persawahan memilih untuk merantau ke kota sampai keluar Jawa. Bahkan masyarakat dari desa bacem yang bekerja di luar negeri sebagai buruh migran selalu meningkat setiap tahunnya (Naluri, 2013). Salah satu pelaku UMKM yang berada di desa Bacem adalah penjahit rumahan yang bernama "Penjahit Hani". Usaha penjahit rumahan yang dirintis oleh Ibu Rumi sejak tahun 2015. Hadirnya Penjahit di desa tersebut sangat



membantu masyarakat sekitar dalam hal pemenuhan kebutuhan pakaian. Selain menerima pembuatan baju, penjahit Hani juga menerima jasa permak atau modifikasi pakaian agar lebih nyaman dipakai. Pakaian yang di permak biasanya karena ukuran kurang sesuai dengan ukuran pengguna. Pada kegiatan pengabdian kepada Masyarakat ini, penjahit Hani dipilih menjadi mitra karena memiliki potensi yang besar untuk berkembang dan sekaligus menjadi pendorong kemajuan masyarakat desa Bacem. Dengan berkembangnya usaha jahit diharapkan akan tumbuh usaha-usaha kreatif lainnya berbahan tekstil, seperti produk-produk pemanfaatan kain sisa jahitan (Dewi *et al.*, 2020).

Usaha Penjahit Hani ini merupakan usaha penjahit rumahan yang dilakukan seorang diri. Berlatar belakang pendidikan tata busana pemilik usaha memberanikan diri membuka usaha jahit kecil-kecilan. Sejak tahun 2015, penjahit Hani hanya menerima jahitan dari tetangga dan orang yang beberapa kenalan yang telah mengetahui sebelumnya. Menjelang hari raya Idul Fitri biasanya banyak yang menggunakan jasa jahitnya, namun diluar musim lebaran tidak banyak orang yang datang untuk menjahitkan baju. Dari awal memulai usaha menjahit, sebenarnya terlihat perkembangan dari penjahit Hani. Dari awal yang hanya memiliki mesin jahit satu unit, sekarang sudah memiliki mesin *obras*. Lokasinya yang jauh dari perkotaan membuat penjahit Hani belum banyak dikenal masyarakat sekitar. Selama ini promosi dilakukan dengan cara konvensional yaitu dengan cara dari mulut ke mulut. Usaha ini belum memanfaatkan media promosi yang tersedia di era digital, sehingga pelanggan masih terbatas dari tetangga dan kenalan saja. Hal ini membuat omset dari usaha jahit belum maksimal, hanya di kisaran ratusan ribu per bulan. Selain media digital, Mitra juga belum memiliki papan nama usaha, sehingga banyak Masyarakat desa setempat yang tidak mengetahui usaha yang dijalankan oleh penjahit Hani. Dalam usaha jasa, selain kualitas produk, *marketing* menjadi sangat penting agar usaha bisa dikenal masyarakat lebih luas (Aeni, 2023). Sehingga *customer* tidak terbatas pada masyarakat di desa tersebut saja.

Faktor produksi juga menjadi penghambat Penjahit Hani untuk berkembang. Penjahit Hani hanya memiliki satu mesin Jahit tua yang tidak dapat digunakan untuk menjahit bahan yang tebal seperti jenis jeans. Hal ini membuat penjahit Hani tidak dapat menerima pelanggan yang ingin melakukan perbaikan atau permak dari bahan jeans. Tempat produksi usaha jahit menjadi satu dengan rumah tinggal pemilik yaitu dengan memanfaatkan area ruang tamu sebagai ruang kerja sehingga *layout* usaha belum tertata dengan baik. *Layout* ruang produksi ini sangat penting sekali bagi usaha jasa untuk menunjang kenyamanan pegawai juga kenyamanan pelanggan (Fahturrohman & Sumarni, 2023). Kondisi tempat produksi penjahit Hani sebelum kegiatan pengabdian masyarakat seperti terlihat pada Gambar 1.



Gambar 1. Tempat produksi Penjahit Hani sebelum kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat

Dari segi manajemen produksi, mitra belum memiliki alur kerja yang baik. Mitra belum secara benar mengelola usaha jahitnya dengan maksimal. Pengelolaan keuangan juga belum dilakukan sehingga keuangan usaha masih bercampur dengan keuangan rumah tangga. Dengan melihat permasalahan yang dihadapi, solusi serta strategi penyelesaian masalah adalah

- a. Peningkatan wawasan dan pengetahuan mitra tentang manajemen usaha
- b. Memberikan bantuan alat untuk mendukung usaha jahit
- c. Memberikan pelatihan dan pendampingan manajemen keuangan
- d. Pendampingan pemasaran dan promosi secara non digital maupun digital

Beberapa solusi yang ditawarkan tersebut diharapkan dapat membantu penjahit Hani dalam meningkatkan produktivitas serta penghasilannya.

## METODE KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan di desa Bacem Kabupaten Blitar. Tim pengabdian masyarakat adalah dosen Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur bersama mahasiswa. Tahapan dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yaitu:

- 1) **Survei kondisi mitra:** Survei dilakukan untuk mengetahui kondisi awal mitra dan melakukan analisa situasi. Tim pengabdian masyarakat melakukan survei lapangan untuk mengetahui kondisi awal mitra dan melakukan analisis situasi. Survei dilakukan dengan mengamati situasi usaha penjahit rumahan dan melakukan wawancara langsung dengan para mitra. Tujuannya adalah untuk memahami permasalahan dan kebutuhan yang dihadapi oleh para penjahit rumahan secara komprehensif.
- 2) **Sosialisasi dan Pendekatan:** Sosialisasi dilakukan untuk memberikan pemahaman kepada mitra terkait program pengabdian masyarakat yang dilaksanakan dan mendiskusikan penyelesaian dari masalah yang dihadapi mitra. Dalam sosialisasi tim menawarkan agenda kegiatan yang akan dilaksanakan di tempat mitra. Dalam sosialisasi, tim berdiskusi dengan mitra untuk menggali permasalahan yang dihadapi dan menawarkan agenda kegiatan yang akan dilaksanakan di tempat mitra. Pendekatan yang dilakukan bertujuan untuk membangun kolaborasi dan mendapatkan dukungan dari mitra dalam pelaksanaan program
- 3) **Pelatihan dan pendampingan:** Sosialisasi dan penyuluhan dilakukan dalam rangka memberikan motivasi kepada masyarakat tentang berwirausaha, memberikan wawasan masyarakat mengenai manajemen produksi, manajemen keuangan, serta manajemen pemasaran. Sosialisasi bukan hanya menasar mitra tetapi juga Masyarakat desa Bacem yang memiliki usaha kecil maupun sedang merintis usaha.
- 4) **Pemberian bantuan alat untuk mendukung usaha:** Tim melakukan analisis kebutuhan mitra terkait peralatan dan teknologi yang diperlukan untuk mendukung usaha jahit rumahan. Berdasarkan hasil analisis, tim memberikan bantuan berupa alat-alat produktif, seperti mesin jahit modern, rak besi untuk menata peralatan dan bahan menjahit. Pemberian bantuan alat bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan efisiensi proses produksi para penjahit rumahan.
- 5) **Branding usaha dan promosi digital:** Pembuatan desain logo usaha dan papan nama untuk meningkatkan nilai estetika serta informasi usaha
- 6) **Evaluasi dan monitoring:** Evaluasi dilakukan pasca kegiatan berlangsung untuk melihat keefektifan dan *impact* dari kegiatan pengabdian masyarakat ini.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di desa Bacem, kecamatan Sutojayan kabupaten Blitar dengan mitra Penjahit Hani memberikan hasil dan dampak positif baik mitra maupun dari tim pengabdian masyarakat.

### Survey Kondisi Mitra dan Sosialisasi

Tim pengabdian masyarakat melakukan survei lapangan untuk mengetahui kondisi awal mitra dan melakukan analisis situasi. Dari hasil survei diketahui bahwa lokasi usaha agak tersembunyi. Jalan masuk ke lokasi mitra sempit serta melewati area persawahan dan jalan yang berbatu. Hal ini menyebabkan usaha penjahit Hani kurang dikenal oleh masyarakat di desa-desa sekitarnya. Selain itu, tim Abdimas juga mendapatkan kondisi kurangnya peralatan usaha yang dimiliki mitra. Dengan melihat langsung lokasi usaha, tim pengabdian dapat memetakan peralatan apa yang paling mendesak dibutuhkan oleh mitra. Dalam pengembangan komunitas, survei menjadi panduan dalam mendesain

program dengan identifikasi aset, kebutuhan serta aspirasi (Ma *et al.*, 2024).

Pada wawancara dengan mitra, juga terungkap bahwa tantangan dalam mengelola usaha menjadi hal yang khas bagi manajemen. Mitra kurang kompeten dalam mengelola usaha, terutama dalam mencatat keuangan, mengatur stok barang, dan merencanakan strategi pemasaran. Sehingga untuk meningkatkan efisiensi dalam menjalankan usahanya, diperlukan pelatihan manajemen usaha bagi mitra. Beberapa langkah solusi yang memungkinkan untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra, antara lain:

- a. Pelatihan Manajemen Usaha: Kami mengadakan pelatihan bagi mitra agar bisa meningkatkan keterampilan dalam manajemen usaha, termasuk meliputi pencatatan keuangan, pengelolaan persediaan, dan strategi pemasaran. Tujuannya adalah agar mitra dapat meningkatkan efektivitas pengelolaan usahanya serta menjaga kelangsungan bisnisnya.
- b. Peningkatan Promosi dan Aksesibilitas: Agar usaha penjahit Hani dikenal oleh masyarakat secara luas, langkah yang dapat diambil adalah meningkatkan strategi promosi agar lebih efektif. Salah satunya dengan memanfaatkan pemasaran *online* dan memanfaatkan media sosial
- c. Dukungan Peralatan Usaha: Saat ini, kami tengah berupaya untuk menyediakan mesin jahit modern yang memenuhi kebutuhan dengan sempurna. Kami akan berupaya mencari bantuan dari beberapa pihak atau melakukan kolaborasi untuk memperoleh hasil produksi yang lebih efektif dan meningkatkan mutu produk.

Langkah-langkah yang telah dirumuskan tim selanjutnya disosialisasikan kepada mitra. Pada kegiatan sosialisasi, mitra menyambut baik program kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dan bersedia bekerja sama dengan tim. Terkait dengan solusi bantuan alat usaha, mitra juga memberikan masukan tentang alat-alat usaha yang akan mendukung usahanya. Masukan dari mitra memudahkan tim pengabdian, sehingga alat yang akan diberikan akan sangat bermanfaat bagi mitra.

#### **Pelatihan dan Pendampingan:**

Untuk memberikan motivasi kepada masyarakat tentang berwirausaha, serta memberikan wawasan masyarakat mengenai manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. Pelatihan tidak hanya diikuti mitra namun juga melibatkan masyarakat di desa Bacem yang memiliki usaha kecil atau pelaku UMKM.

Kegiatan pelatihan dan pendampingan merupakan bagian dari program pengabdian masyarakat di Desa Bacem, Kabupaten Blitar. Pelatihan ini mencakup berbagai aspek praktis yang dibutuhkan oleh pelaku usaha, mulai dari manajemen usaha yang efisien, pengelolaan keuangan yang baik, hingga strategi pemasaran yang efektif untuk meningkatkan daya saing produk. Suasana pelatihan ditampilkan pada Gambar 2 dan Gambar 3.



Gambar 2. Kegiatan Pelatihan Manajemen keuangan dan Pemasaran



Gambar 3. Kegiatan Pelatihan bersama warga desa Bacem, Kabupaten Blitar

Tahap awal kegiatan ini diawali dengan sosialisasi dan penyuluhan yang bertujuan untuk memberikan motivasi kepada masyarakat tentang pentingnya berwirausaha sebagai salah satu jalan untuk meningkatkan kesejahteraan ekonomi. Melalui kegiatan ini, masyarakat diberi pemahaman tentang potensi dan peluang yang ada di lingkungan sekitar yang dapat dioptimalkan melalui usaha kecil. Selain itu, penyuluhan juga bertujuan untuk memperluas wawasan masyarakat mengenai tiga aspek penting dalam berwirausaha, yaitu manajemen produksi, manajemen keuangan, dan manajemen pemasaran. Perencanaan strategis memainkan peranan yang penting dalam menentukan tujuan jangka panjang serta strategi pengembangan usaha yang melibatkan penyusunan rencana aksi untuk mencapai tujuan agar suatu organisasi atau perusahaan mencapai kesuksesan (Nikitina, 2023). Materi-materi yang disampaikan diharapkan mendorong para pelaku usaha kecil di desa Bacem dapat mengelola usahanya dengan lebih terstruktur dan efisien. Respon positif dari warga terlihat pada sesi tanya jawab, dimana masyarakat antusias menceritakan kendala usaha yang dihadapi selama ini, Paparan dari tim pengabdian masyarakat cukup mencerahkan untuk dapat menerapkan pola manajemen produksi dan manajemen keuangan.

Pada sesi pelatihan manajemen produksi, peserta diajarkan bagaimana meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dengan menggunakan sumber daya yang ada secara optimal. Dalam pelatihan manajemen keuangan, fokus diberikan pada pentingnya pencatatan keuangan yang akurat dan bagaimana mengelola arus kas agar usaha tetap berjalan dengan lancar. Wawasan tentang pengelolaan keuangan, sikap dan kebiasaan memegang peranan penting dalam perkembangan UMKM. Sebuah studi menunjukkan bahwa literasi finansial dan sikap terkait keuangan dapat mempengaruhi performa dan keberlanjutan suatu usaha (Marissa & Fitriyah, 2023).

Pada pelatihan manajemen pemasaran, peserta diberikan pemahaman tentang pentingnya *branding* produk, strategi promosi, dan penggunaan media sosial sebagai alat pemasaran yang efektif di era digital. Seperti diketahui, bahwa saat ini hampir semua orang telah menggunakan *handphone* dan media sosial, sehingga promosi pada akun media sosial dapat dilakukan dengan mudah dan tanpa mengeluarkan biaya untuk iklan. Penelitian oleh Gunawardane *et al.* (2022), menunjukkan penggunaan media sosial dapat memacu peningkatan *outcome* usaha, seperti harapan kinerja, memperluas komunikasi dan menaikkan dampak sosial. Selain itu, media sosial dapat menjadi alat promosi yang kuat yang memungkinkan bisnis untuk terhubung dengan target konsumen, memfasilitasi proses pengambilan keputusan, dan meningkatkan komunikasi dengan mitra usaha maupun konsumen (Soelaiman & Ekawati, 2022). Penggunaan *platform social media* dan *online marketplace* dapat secara efektif meningkatkan promosi dan terhubung dengan konsumen serta meningkatkan penjualan bagi UMKM (Yanto & Aprilian, 2023).

Pasca pelatihan dan penyuluhan, kegiatan pendampingan secara intensif kepada mitra dilakukan setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan. Pendampingan ini melibatkan monitoring dan evaluasi rutin terhadap perkembangan usaha mereka, memberikan bimbingan langsung dalam mengatasi masalah yang muncul, serta membantu mereka dalam menyusun rencana bisnis yang lebih

matang. Pelatihan kewirausahaan dan pendampingan usaha telah terbukti menguatkan para pelaku UMKM, menekankan pada keberlanjutan pelatihan dan dukungan untuk pengembangan usaha (Nirwana *et al.*, 2023).

Kegiatan pelatihan dan pendampingan ini diharapkan dapat memberikan dampak positif yang signifikan bagi mitra dan masyarakat desa Bacem secara keseluruhan. Dengan adanya peningkatan wawasan dan keterampilan dalam berwirausaha, para pelaku usaha kecil diharapkan dapat mengelola usahanya dengan lebih baik, meningkatkan kualitas produk, memperluas jangkauan pasar, dan pada akhirnya meningkatkan pendapatan mereka. Lebih jauh lagi, kegiatan ini diharapkan dapat mendorong tumbuhnya budaya wirausaha di desa Bacem, yang akan berkontribusi pada penguatan ekonomi lokal dan peningkatan kesejahteraan masyarakat.

#### **Pemberian Bantuan Alat untuk Mendukung Usaha**

Hal penting dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah dapat memberikan dampak. Maka pemberian bantuan akan langsung dirasakan manfaatnya oleh mitra. Agar bantuan yang diberikan tepat sasaran sebelumnya tim pengabdian masyarakat telah melakukan survei. Dari hasil survei dan diskusi dengan mitra, tim pengabdian masyarakat memutuskan untuk memberikan bantuan berupa mesin jahit modern, mesin pencetak kancing dan rak besi siku. Mesin jahit modern yang dihibahkan dilengkapi dengan fitur untuk berbagai jenis kain, yang dapat mempercepat proses menjahit dan menghasilkan jahitan yang lebih rapi dan kuat. Sementara itu, rak besi yang kami hibahkan bertujuan untuk membantu Penjahit Hani menyimpan peralatan dan bahan menjahit dengan lebih terorganisir, sehingga memudahkan dalam mencari dan menggunakan bahan tersebut. Dokumentasi serah terima barang ditampilkan pada Gambar 4. Pemberian bantuan ini terbukti dapat meningkatkan produktivitas kerja Penjahit Hani. Dengan mesin jahit yang lebih cepat dan efisien, dapat menyelesaikan lebih banyak pesanan dalam waktu yang lebih singkat.

Rak besi yang terorganisir memungkinkan mereka mengurangi waktu yang hilang akibat mencari bahan dan peralatan yang berserakan. Hal ini akan meningkatkan efisiensi proses produksi dan memungkinkan penjahit untuk mengambil lebih banyak pesanan sehingga meningkatkan pendapatan usaha jahit rumahan. Kondisi tata letak tempat usaha dari penjahit Hani setelah dipasang rak besi dapat dilihat pada Gambar 5. Penataan barang ini sangat berbeda dengan sebelum ada rak besi.



Gambar 4. Penyerahan bantuan alat mesin jahit dan mesin pencetak kancing



Gambar 5. Tata letak tempat produksi meliputi area mesin jahit dan penataan bahan setelah diberikan bantuan

### Branding Usaha dan promosi

Lokasi Penjahit Hani yang cukup terpencil memang kurang menguntungkan dari sudut pandang usaha. Mengatasi hal ini, diberikan bantuan desain logo usaha sebagai *branding* dan papan nama untuk meningkatkan nilai estetika serta informasi usaha tersebut. Papan nama yang diberikan dirancang secara profesional dan dipasang di depan rumah tempat usaha penjahit Hani. Dengan adanya papan nama ini, diharapkan usaha penjahit Hani akan lebih mudah dikenali oleh orang-orang yang melewati area tersebut. Papan nama ini berfungsi sebagai media promosi yang efektif, karena mampu menarik perhatian orang yang lewat dan memperkenalkan usaha penjahit Hani kepada calon pelanggan baru. Papan nama usaha memiliki pengaruh yang signifikan terhadap perilaku konsumen. Papan nama yang dirancang dengan baik, sederhana namun efektif, dapat meningkatkan eksposur usaha dan membantu dalam menarik pelanggan serta mempertahankan pelanggan (Knuth *et al.*, 2020). Papan nama yang sederhana membuat konsumen lebih mudah memahami sehingga informasi akan lebih cepat diproses oleh konsumen dan pada akhirnya juga lebih memudahkan dalam pengambilan keputusan. Papan nama usaha dapat memicu respon emosional dari konsumen. Papan nama yang menarik dan dirancang dengan baik dapat menciptakan kesan positif, meningkatkan minat, dan mendorong konsumen untuk masuk ke dalam toko atau memanfaatkan layanan yang ditawarkan. Papan nama yang efektif juga membantu dalam meningkatkan pengenalan merek (*brand recognition*). Konsumen yang sering melihat papan nama yang sama dengan identitas merek akan lebih mudah mengingat dan mengenali merek tersebut di masa depan, yang dapat mendorong loyalitas dan kepercayaan konsumen (Knuth *et al.*, 2020). Papan nama yang dirancang untuk Penjahit Hani ditampilkan pada Gambar 6.



Gambar 6. Papan nama usaha yang dipasang di depan tempat Penjahit Hani

Dengan Pemasangan Papan Nama tersebut, maka Tempat Usaha Penjahit Hani menjadi semakin dikenal. Selain papan nama, Penjahit Hani sekarang juga menggunakan logo tersebut pada profil media sosialnya sehingga memungkinkan masyarakat dan teman dekat mengetahui usaha tersebut walaupun tidak berada di desa Bacem, Kabupaten Blitar.

### Evaluasi dan Monitoring

Evaluasi dan monitoring dilaksanakan pada akhir kegiatan pengabdian masyarakat. Evaluasi ini dilakukan untuk mengetahui seberapa efektif dan berdampak kegiatan pengabdian masyarakat dengan mitra penjahit Hani. Dari hasil evaluasi diketahui bahwa penjahit Hani telah melakukan upaya perbaikan manajemen usaha, seperti sudah rutin melakukan pembukuan, mengatur jam kerja serta aktif melakukan promosi melalui media sosial. Melalui pendekatan yang komprehensif, mulai dari survei kondisi, sosialisasi, pelatihan, pemberian bantuan alat, pendampingan, hingga evaluasi, diharapkan dapat memberikan dampak positif bagi peningkatan usaha dan kesejahteraan mitra.

## KESIMPULAN DAN SARAN

Ucapan Terima kasih Kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Pembangunan Nasional Veteran Jawa Timur untuk Pendanaan yang telah diberikan pada Program Penerapan IPTEK bagi Masyarakat Tahun 2023. Ucapan Terima kasih kepada Mitra Penjahit Hani dan masyarakat Desa Bacem, Kabupaten Blitar yang turut mendukung terlaksananya kegiatan Pengabdian Kepada Masyarakat ini.

## DAFTAR PUSTAKA

- Aeni, C. (2023). Strategi Pemasaran Jasa Jahit Untuk Kelangsungan Usaha Pada Masa Pandemi Covid-19 Di Desa Pekuwon. *OPORTUNITAS: Jurnal Pendidikan Ekonomi*, 04(01). <http://journal.unirow.ac.id/index.php/oportunitas/article/view/828>
- Dewi, N. A. K., Pratiwi, R., & Muzayyanah, L. (2020). Pelatihan Keterampilan Kain Perca untuk Mengurangi Limbah Anorganik. *Sasambo: Jurnal Abdimas (Journal of Community Service)*, 2(2), 49–56. <https://doi.org/10.36312/sasambo.v2i2.196>
- Fahurrohman, D. W., & Sumarni, W. (2023). Proposed Layout Design of Production Facilities Using Group Technology To Improve Utility. *Procedia of Engineering and Life Science*, 3. <https://doi.org/10.21070/pels.v3i0.1364>
- Gunawardane, S. P., Dulanjana, K. M., Siriwardana, D., & De Mel, D. H. (2022). Impact of Social Media on Business Performance: With Reference to Small and Medium Enterprises, Western Province, Sri Lanka. *Sri Lanka Journal of Social Sciences*, 45(1), 19–32. <https://doi.org/10.4038/sljss.v45i1.8310>
- Knuth, M., Behe, B. K., & Huddleston, P. T. (2020). View of Simple or Complex\_ Consumer Response to Display Signs.pdf. *Interdisciplinary Journal of Signage and Wayfinding*, 4(2), 7–32.
- Kurniawan, F. D., & Fauziah, L. (2014). Pemberdayaan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) dalam Penanggulangan Kemiskinan. *JKMP*, 2(2), 103–220.
- Limanseto, H. (2021). UMKM Menjadi Pilar Penting dalam Perekonomian Indonesia. In *Kementerian Koordinator Bidang Perekonomian*. [ekon.go.id/publikasi](http://ekon.go.id/publikasi)
- Ma, N., Fadhlani, A., Lestari, A., & Putri, R. N. A. P. (2024). From Concept to Community Impact : The Abcd Model ' S Trailblazing Role in Community Service Programs. *RGSA-Revista de Gestao Sociale E Ambiental*, 18(3), 1–24. <https://doi.org/https://doi.org/10.24857/rgsa.v18n3-115>
- Marissa, S., & Fitriyah. (2023). The Influence of Financial Behavior on Investment Decisions With Financial Literacy as A Mediation Variable. *Management and Economic Journal*, 7(3), 233–244. <https://doi.org/dx.doi.org/10.18860/mec-j.v7i3.24333>
- Naluri, R. (2013). Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Penduduk Di Kecamatan Ponggok Kabupaten Blitar Menjadi TKI Ke Taiwan. *Swara Bhumi*, 53(9), 145–152.
- Nikitina, N. (2023). The concept of Increasing The Efficiency of The Enterprise In Modern Conditions. *E3S Web of Conferences*, 389. <https://doi.org/10.1051/e3sconf/202338909003>

- Nirwana, M. R., Ahmad, M. I. S., Rijal, S., & Hasan, M. (2023). The Effect of Entrepreneurship Training and Business Assistance on Strengthening the Role of MSME Players Assisted by PLUT-KUMKM in South Sulawesi Province. *Indonesian Journal of Business and Entrepreneurship Research*, 1(1), 1–10. <https://doi.org/10.62794/ijober.v1i1.12>
- Soelaiman, L., & Ekawati, S. (2022). The Role of Social Media in Enhancing Business Performance. *Advances in Economics, Business and Management Research*, 216, 400–404.
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM (Usaha, Mikro, Kecil, dan Menengah) dalam Perekonomian Indonesia. *BILANCIA : Jurnal Studi Ilmu Syariah Dan Hukum*, 11(1), 33–64. <https://doi.org/10.24239/blc.v11i1.298>
- Yanto, Y., & Aprilian, R. I. (2023). Dampak Digital Marketing Terhadap Brand Awareness Pada UMKM di Kota Pangkalpinang. *Jurnal Ilmiah Manajemen, Ekonomi, & Akuntansi (MEA)*, 7(3), 477–489. <https://doi.org/10.31955/mea.v7i3.3293>