



Meningkatkan Hasil Produksi dan Penjualan melalui Layanan Digitalisasi Sistem Jahit di Kelurahan Binawidya

Nur Fitriana^{1*}, Latif², Desti³, Mairoza⁴, Indah Putri⁵

^{1,3,4,5} Program Studi Akuntansi, Universitas Muhammadiyah Riau, 28291

² Program Studi Pendidikan Guru Sekolah Dasar, Universitas Islam Riau, 28292

E-mail:* nurfitri@umri.ac.id

Doi : <https://doi.org/10.37339/jurpikat.v6i4.2710>

Info Artikel:

Diterima :
2025-09-11

Diperbaiki :
2025-09-16

Disetujui :
2025-09-17

Kata Kunci: UMKM, Pengabdian Kepada Masyarakat, Pemasaran Digital, Kapasitas Produksi, Inovasi Produk

Abstrak: Tujuan dari program pengabdian kepada masyarakat ini adalah untuk meningkatkan kemampuan produksi dan pemasaran digital di Rumah Jahit Rapilo Tailor yang terletak di Kecamatan Binawidya, Pekanbaru. Mitra menghadapi masalah seperti kekurangan peralatan produksi, kurangnya variasi produk, dan kurangnya kemampuan untuk memanfaatkan pemasaran digital secara efektif. Pelatihan tentang strategi pemasaran digital dan manajemen usaha sederhana, pengadaan peralatan, pelatihan teknik menjahit kontemporer, kelas diversifikasi produk, dan pembentukan identitas bisnis adalah beberapa metode yang digunakan. Hasil menunjukkan peningkatan kapasitas produksi, pembentukan identitas bisnis, diversifikasi produk baru, dan pemasaran digital yang aktif. Program ini meningkatkan daya saing bisnis, memperluas pasar, dan meningkatkan keuntungan mitra. Artikel ini memberikan pelajaran praktis yang dapat diterapkan pada usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) lainnya.

Abstract: The objective of this community service program is to improve production and digital marketing capabilities at Rumah Jahit Rapilo Tailor, located in Binawidya District, Pekanbaru. The partner faces problems such as a lack of production equipment, a lack of product variety, and a lack of ability to utilize digital marketing effectively. Training on digital marketing strategies and basic business management, equipment procurement, contemporary sewing technique training, product diversification classes, and business identity formation are some of the methods used. The results show an increase in production capacity, business identity formation, new product

Keywords: MSMEs, Community Service, Digital Marketing, Production Capacity, Product Innovation

diversification, and active digital marketing. This program improves business competitiveness, expands the market, and increases the partner's profits. This article provides practical lessons that can be applied to other micro, small, and medium enterprises (MSMEs).

Pendahuluan

UMKM adalah komponen penting dari ekonomi Indonesia karena mereka menyediakan lapangan kerja, mendorong ekonomi lokal, dan mendukung pembangunan nasional. Namun, banyak UMKM menghadapi masalah dengan pemanfaatan teknologi pemasaran digital, keterbatasan sumber daya, peralatan, dan inovasi produk (da Rocha Moro *et al.*, 2025). Rumah Jahit Rapilo Tailor, yang terletak di Kecamatan Binawidya, Pekanbaru, juga mengalami hal ini.



Gambar 1. Rumah Jahit RapiloTailor



Gambar 2. Mesin Jahit Mitra

Bisnis ini telah beroperasi selama lebih dari sepuluh tahun dan termasuk dalam kelompok ekonomi yang produktif, tetapi telah stagnan atau bahkan menurunkan kinerjanya. Menurut analisis situasi awal, mitra menghadapi beberapa masalah utama. Beberapa di antaranya adalah peralatan produksi yang terbatas; hanya ada dua mesin jahit konvensional berusia lebih dari sepuluh tahun dan satu mesin obras tua; kurangnya variasi dan inovasi produk; dan kekurangan sistem pemasaran digital. Mitra masih bergantung pada promosi dari mulut ke mulut karena jangkauan pasarnya terbatas. Selain itu, tidak ada identitas merek atau pencatatan keuangan sederhana yang membedakan produk dari penjahit lain. Pencatatan keuangan manual pada UMKM masih merupakan masalah utama yang membatasi kemampuan mereka untuk menerapkan praktik manajemen keuangan yang efektif (Purwati *et al.*, 2024)

Masalah dilihat sebagai kesempatan untuk intervensi yang tepat sasaran dalam konteks pengabdian kepada masyarakat. Rumah Jahit Rapilo Tailor berharap dapat meningkatkan daya saing, menjangkau pasar yang lebih luas, dan meningkatkan pendapatan melalui program yang meningkatkan kapasitas produksi, mendorong inovasi produk, dan meningkatkan pemasaran digital. Selain itu, program ini sesuai dengan Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), terutama yang berkaitan dengan pemberdayaan ekonomi lokal, pengentasan kemiskinan, dan pembangunan industri kreatif (Borah, 2025).

Tim dosen perguruan tinggi Universitas Muhammadiyah Riau dan Universitas Riau mengelola program pengabdian ini dan melibatkan mahasiswa dan praktisi lokal sebagai fasilitator.

Metode

Metode yang digunakan dalam program pengabdian masyarakat di Rumah Jahit Rapilo Tailor adalah *Asset-Based Community Development* (ABCD), karena menekankan pada penguatan aset dan potensi yang telah dimiliki mitra. Program ini dilaksanakan melalui pelatihan strategi pemasaran digital, manajemen usaha sederhana, teknik menjahit kontemporer, serta kelas diversifikasi produk. Selain itu, dilakukan pengadaan peralatan produksi dan pembentukan identitas bisnis sebagai upaya meningkatkan daya saing. Pendekatan ABCD ini tidak hanya membantu mitra dalam mengatasi permasalahan yang ada, tetapi juga mendorong kemandirian, memperluas pangsa pasar, serta meningkatkan keuntungan secara berkelanjutan.

Sehubungan dengan masalah prioritas, tahapan kegiatan dibagi menjadi dua bidang utama: produksi dan pemasaran.

1. Bidang Produksi: Pengadaan alat produksi tambahan, seperti mesin jahit portabel dan mesin obras modern. Pengadaan alat bantu lainnya untuk meningkatkan proses produksi, seperti meja potong, setrika uap, dan lampu kerja. Pattern making, teknik finishing, dan jahit kreatif adalah bagian dari pelatihan teknis yang diberikan untuk meningkatkan keterampilan menjahit kontemporer. Untuk meningkatkan variasi produk dan menambah nilai (Tönissen, Rey and Klocke, 2015).

Tabel 1. Target Luaran dan Indikator Capaian

No	Solusi yang Ditawarkan	Target Luaran	Indikator Capaian
1	Pengadaan mesin jahit & obras modern	Peningkatan kapasitas produksi	Jumlah produksi meningkat 2x lipat per bulan
2	Pengadaan alat bantu produksi	Proses kerja lebih efisien	Waktu produksi turun 30%
3	Pelatihan teknis jahit & desain	Peningkatan kualitas produk	Minimal 2 desain baru diproduksi
4	Workshop diversifikasi produk	Produk lebih variatif	Minimal 3 produk baru dihasilkan
5	Pembuatan brand dan label	Identitas usaha terbentuk	Semua produk berlabel dan berlogo

6	Pelatihan digital marketing	Pemasaran online aktif	Akun IG & marketplace aktif dan posting rutin
7	Pembuatan katalog digital	Media promosi tersedia	Katalog digital selesai dan dibagikan
8	Pelatihan manajemen usaha	Pencatatan usaha sederhana	Tersusun buku kas dan laporan penjualan
9	Penyusunan roadmap usaha	Perencanaan usaha jangka pendek	Dokumen roadmap usaha disusun dan disepakati

2. Bidang Pemasaran: Menciptakan identitas visual perusahaan, seperti logo, nama merek, dan slogan, serta label produk. Marketing digital menggunakan media sosial (seperti Instagram, Facebook, dan TikTok) dan platform perdagangan (seperti Shopee, Tokopedia). koordinasi dalam pembuatan website dan media promosi lainnya, seperti banner dan flyer online; dan konten digital, seperti foto produk, caption, dan video pendek (Liu, Chao and Liu, 2023).
3. Kursus dasar pengelolaan bisnis: catatan keuangan, harga pokok penjualan, dan analisis keuntungan membuat rencana bisnis sederhana dan peta jalan untuk pertumbuhan bisnis dalam jangka pendek dan menengah. Manajemen keuangan sederhana ini diharapkan dapat menjadikan pelaporan keuangan menjadi lebih efektif (Wu, 2024).

Memanfaatkan pendekatan partisipatif dalam pelaksanaan, tim pengusul bekerja sama dengan mitra untuk membuat rencana kegiatan, mengadakan pelatihan, dan melakukan evaluasi bersama. Monitoring dilakukan secara berkala untuk memantau kemajuan pelaksanaan dan hasil.



Gambar 3. Alur kegiatan PKM

Hasil dan Pembahasan

Hasil yang dicapai dari implementasi program hingga tahap laporan kemajuan mencakup hal-hal berikut:

1. Untuk meningkatkan kapasitas produksi mitra, mesin jahit portabel, mesin obras modern, meja potong, setrika uap, dan lampu kerja telah ditambahkan. Peralatan ini digunakan secara langsung selama proses produksi, menurunkan waktu produksi sekitar 30% dan meningkatkan kapasitas produksi hingga dua kali lipat dari sebelumnya. Jumlah dan kualitas kerja telah meningkat. Meja potong baru membuat pemotongan kain lebih cepat dan rapi, setrika uap membuat proses finishing lebih profesional, dan pencahayaan yang lebih baik mengurangi kesalahan jahitan. Waktu produksi yang lama dapat dikurangi hingga 30%. Ini memberi pemilik bisnis lebih banyak waktu untuk menerima pesanan baru atau membuat desain baru untuk produk mereka. Dengan peningkatan kapasitas produksi ini, lebih banyak pesanan diterima, terutama dari pelanggan lama yang merasa hasilnya lebih cepat dan lebih baik. Bagi pemilik bisnis, ini meningkatkan kepercayaan mereka untuk menerima pesanan dalam jumlah yang lebih besar, termasuk seragam kantor dan sekolah dari kelompok atau organisasi tertentu.



Gambar 4. Set Mesin jahit Untuk Mitra



Gambar 5. Set Mesin obras untuk Mitra

2. Pelatihan Keterampilan dan Diversifikasi Produk telah dilakukan, serta workshop diversifikasi produk. Mitra telah menghasilkan setidaknya dua desain baru dan tiga kategori produk baru, termasuk pakaian muslimah modis, aksesoris kain, dan tas. Ini meningkatkan nilai jual dan variasi produk, meningkatkan persaingan. Setelah itu, pengetahuan baru ini diterapkan pada proses produksi, yang menghasilkan desain barang yang lebih menarik dan sesuai dengan tren

pasar. Mitra telah menghasilkan setidaknya dua desain baru dan tiga kategori produk baru, termasuk pakaian muslimah modis, tas lipat kain, dan aksesoris kain premium seperti pouch dan masker. Produk yang lebih variatif meningkatkan nilai jual dan meningkatkan daya tarik pelanggan yang sebelumnya hanya mengenal Rapilo Tailor sebagai pembuat seragam atau pakaian pria. Pelatihan ini juga mendorong pemilik usaha untuk menjadi lebih inovatif dan kreatif. Jika sebelumnya pemilik cenderung diam dan menunggu pesanan, sekarang mereka berinisiatif membuat produk baru dan menjualnya.



Gambar 6. Pembuatan Website Rapilo tailor

3. Penguatan Identitas Usaha: Nama merek spanduk usaha, QR code logo, dan label produk telah dibuat untuk memperkuat identitas perusahaan. Untuk membuatnya lebih mudah bagi pelanggan untuk mengidentifikasi produk, label dan logo sekarang tersedia untuk semua barang. Identitas bisnis ini meningkatkan reputasi Rapilo Tailor. Pelanggan memiliki keyakinan yang lebih besar bahwa produk yang mereka pesan dibuat dengan hati-hati dan memenuhi

standar. Label dan logo meningkatkan nilai produk di mata pelanggan, yang memungkinkan harga jual naik secara bertahap tanpa mengurangi minat pembeli. Identitas bisnis Rappillo Tailor juga memudahkan promosi di pasar dan media sosial. Karena warna dan logo yang seragam, konten promosi menjadi lebih menarik dan konsisten.

4. Pemasaran Digital Aktif: Akun media sosial Instagram dan platform perdagangan Shopee telah digunakan secara aktif. Gambar produk, caption menarik, dan video pendek telah diposting secara teratur untuk tujuan promosi. Selain itu, website sudah dibuat dan didistribusikan kepada calon pelanggan.
5. Peningkatan Manajemen Usaha Mitra telah menerima pelatihan dasar tentang pencatatan keuangan dan pembuatan buku kas dan laporan penjualan. Untuk memberikan panduan untuk pengembangan bisnis selanjutnya, juga telah dibuat peta jalan usaha jangka pendek-menengah.



Gambar 7. Kegiatan sosialisasi inovasi produk dan pembuatan market place

Kesadaran akan pentingnya pencatatan keuangan membantu pemilik bisnis mengevaluasi kinerja bisnis setiap bulan dan menghitung harga pokok penjualan dengan lebih tepat. Akibatnya, pengambilan keputusan menjadi lebih berbasis data daripada hanya mengandalkan perkiraan. Selain itu, mitra telah membuat rancangan roadmap bisnis jangka pendek-menengah untuk membantu bisnis berkembang ke depan. Rancangan ini menunjukkan pergeseran pola pikir dari bisnis yang berjalan secara spontan menjadi bisnis yang direncanakan secara strategis.

Program ini meningkatkan ekonomi lokal dengan memberikan peluang kerja bagi warga sekitar, terutama bagi perempuan yang mahir menjahit. Selain itu, program pengabdian ini memiliki efek sosial ekonomi yang signifikan. Meningkatnya kapasitas produksi Rapilo Tailor membutuhkan tenaga kerja tambahan. Ini membuka peluang kerja bagi warga sekitar, terutama perempuan yang mahir menjahit, sehingga meningkatkan pendapatan rumah tangga dan memperkuat perekonomian lokal. Beberapa penjahit rumahan mulai tertarik untuk belajar tentang pemasaran digital atau membuat identitas usaha sendiri karena keberhasilan Rapilo Tailor dalam meningkatkan kualitas dan pemasaran produk mereka. Oleh karena itu, program ini baik untuk mitra utama dan ekosistem UMKM di sekitar lokasi program. Setelah mendapatkan dukungan dari tim pengusul dan melihat hasil nyata dari perubahan yang dilakukan, pemilik bisnis merasa lebih percaya diri dan termotivasi. Rasa percaya diri ini penting untuk keberlanjutan bisnis karena membuat pemilik menjadi lebih berani untuk mengambil peluang baru dan berinovasi. Meningkatnya kesadaran akan pentingnya keberlanjutan program adalah efek tambahan yang dirasakan mitra. Dengan peralatan baru, keterampilan yang lebih baik, pemasaran digital yang aktif, dan manajemen bisnis yang tertata, Rapilo Tailor kini memiliki dasar yang kuat untuk mengembangkan bisnis secara mandiri.

Kesimpulan

Program pengabdian kepada masyarakat di Rumah Jahit Rapilo Tailor berhasil meningkatkan kemampuan produksi, keterampilan menjahit, pemasaran digital, diversifikasi produk, dan identitas bisnis. Mitra kini lebih siap untuk bersaing di pasar lokal maupun internasional dengan produk yang lebih beragam dan kampanye yang lebih luas. Untuk keberlanjutan program ini, mitra diharapkan terus menerapkan keterampilan yang telah dipelajari dan mengoptimalkan penggunaan peralatan baru. Perlu ada evaluasi berkala untuk memastikan bahwa strategi pemasaran digital dan pencatatan keuangan sederhana tetap berjalan. Melalui pendampingan terus menerus, bantuan akses modal, dan pembentukan jaringan pemasaran yang lebih luas, pemerintah daerah, perguruan tinggi, dan perusahaan swasta dapat membantu keberlanjutan program ini. Dengan menyesuaikannya dengan kebutuhan lokal, program ini dapat diterapkan pada UMKM serupa di daerah lain

Ucapan Terima Kasih

Penulis mengucapkan terimakasih sebesar-besarnya pada Direktorat Riset, Teknologi, dan Pengabdian kepada Masyarakat yang telah memberikan pendanaan untuk terlaksananya pengabdian ini dalam Program Pengabdian Berbasis Masyarakat Industri rumah tangga. Mitra Rapilo tailor yang telah bersedia menjadi sarana terlaksananya pengabdian ini. Latif M.Pd yang memberikan tenaga dan pikirannya untuk pelaksanaan pengabdian ini. Serta seluruh tim pengabdian mahasiswa ku yang dengan ikhlas bersemangat dalam membantu menyelesaikan luaran pengabdian ini.

Referensi

- Badan Pusat Statistik. (2023). Statistik UMKM Indonesia 2023. Jakarta: BPS.
- Borah, P. S. (2025) 'Practical implications and the future of eco-innovation, digital transformation, and green marketing: Future of sustainable marketing', in *Regulatory Frameworks and Digital Compliance in Green Marketing*, pp. 329–356. doi: 10.4018/979-8-3693-9831-9.ch010.
- da Rocha Moro, M. et al. (2025) 'Challenges of Digital Transformation: A Study on Small and Medium-Sized Enterprises', in *Lecture Notes in Production Engineering*, pp. 189–198. doi: 10.1007/978-3-031-77723-3_18
- Dhewanto, W., Herliana, S., & Anggadwita, G. (2021). Digital marketing adoption and its impact on SMEs performance. *International Journal of Innovation Science*, 13(4), 563–579
- Hapsari, R., & Nugroho, A. (2020). Penguatan kapasitas produksi dan pemasaran UMKM konveksi melalui program pengabdian masyarakat. *Jurnal Pengabdian Masyarakat Indonesia*, 2(3), 201–209.
- Kementerian Koperasi dan UKM RI. (2022). Profil UMKM Indonesia 2022.
- Kementerian Koperasi dan UKM. (2023). *Laporan Perkembangan UMKM 2023*. Jakarta: Kemenkop UKM
- Kotler, P., & Keller, K. (2021). *Marketing Management (16th Edition)*. Pearson.
- Liu, C. S., Chao, J. and Liu, C. H. (2023) 'Data-Driven Perspectives: Examining the Impact of Advertising Design on Ecommerce Marketing Performance through Facebook Algorithm', in *ACM International Conference Proceeding Series*, pp. 42–46. doi: 10.1145/3627377.3627410.

- Purwati, A. A. et al. (2024) 'Technology-Based financial management of batik Riau MSMEs', in E3S Web of Conferences. doi: 10.1051/e3sconf/202451302008.
- Rahmawati, A., & Sari, D. (2021). Peningkatan Kapasitas UMKM Melalui Digital Marketing. *Jurnal Pengabdian Masyarakat*, 5(2), 101–110
- Subroto, W. T., & Sari, D. (2022). Pendampingan UMKM berbasis teknologi digital untuk meningkatkan daya saing. *Jurnal Pemberdayaan Masyarakat*, 5(2), 115–128.
- Susanti, T., & Prasetyo, B. (2021). Implementasi inovasi produk dalam meningkatkan daya saing usaha kecil. *Jurnal Ilmu dan Riset Manajemen*, 10(8), 1–15.
- Tönissen, S., Rey, J. and Klocke, F. (2015) 'Economic efficiency of manufacturing technology integration', *Journal of Manufacturing Systems*, 37, pp. 173–181. doi: 10.1016/j.jmsy.2015.07.003.
- Wibowo, A., & Hidayat, S. (2020). *Manajemen Keuangan Sederhana untuk UMKM*. Jakarta: Bumi Aksara
- Wu, H. (2024) 'Design of Enterprise Financial Management Platform Based on Multi System Data Linkage', in *Procedia Computer Science*, pp. 619–627. doi: 10.1016/j.procs.2024.09.075.
- Yusuf, R., & Hermawan, M. (2023). Peningkatan keterampilan UMKM melalui pelatihan manajemen usaha dan pemasaran digital. *Jurnal Abdimas Kreatif*, 7(1), 55–64.
- .
- .