PENINGKATAN DAYA SAING DAN KEBERLANJUTAN USAHA MIKRO DI SURABAYA

Vicky Yoga Satria, Tri Seno Anjanarko, Agung Satryo Wibowo, Rommy Hardyansah, Jahroni, Amir Bandar Abdul Majid

Universitas Sunan Giri Surabaya

ABSTRAK

Usaha menjahit dapat dikatakan usaha jasa untuk meningkatkan nilai tambah dari barang tekstil menjadi pakaian. Keberlangsungan usaha ini ditentukan dari banyaknya pelanggan. Dukuh Menanggal dapat dikatakan salah satu wilayah yang terletak di pinggiran kota dan dikenal sebagai pusat industri kreatif pada bidang penjahitan baju. Kurangnya daya saing di pasar yang semakin kompetitif menjadikan hambatan pada perkembangan UMKM jahit baju. Pengabdian yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Sunan Giri Surabaya berbentuk pendampingan kepada UMKM penjahit baju di RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal. Pengabdian ini didasarkan pada Asset Based Community Development (ABCD). Hasil dari pengabdian ini berhasil meningkatkan pendapatan dan daya saing UMKM. Kegiatan ini memperkuat ikatan sosial masyarakat dengan pelaku usaha menjahit karena membuka kesempatan untuk belajar menjahit sebagai bentuk strategi pemasaran dan kontribusi positif pada masyarakat. Kegiatan ini juga berhasil meningkatkan kualitas produk, pelayanana usaha, dan pendapatan.

Kata Kunci: UMKM, usaha jahit baju, daya saing usaha, keberlanjutan usaha.

ABSTRACT

The sewing business can be said to be a service business to increase the added value of textile goods into clothing. The sustainability of this business is determined by the number of customers. Dukuh Menanggal is one of the areas located on the outskirts of the city and is known as the center of the creative industry in the field of tailoring. The lack of competitiveness in an increasingly competitive market makes obstacles to the development of MSMEs sewing clothes. The service carried out by students of Sunan Giri University Surabaya was in the form of assistance to MSMEs sewing clothes in RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal. This service is based on Asset Based Community Development (ABCD). The results of this service succeeded in increasing the income and competitiveness of MSMEs. This activity strengthens the community's social ties with tailoring business actors because it opens up opportunities to learn sewing as a form of marketing strategy and positive contribution to the community. This activity also succeeded in improving product quality, business services, and income

Keywords: *MSMEs, shirt sewing business, business competitiveness, business sustainability*

PENDAHULUAN

Keberadaan UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) tidak dapat dihapuskan dari masyarakat dewasa ini karena memegang peranan penting dalam perekonomian. Kepentingan tersebut dapat dianalisis melalui pemberdayaan ekonomi masyarakat dan jumlah tenaga kerja yang diserap (Lumbanraja *et al*., 2017). UMKM dianggap mampu menciptakan ide bisnis yang sesuai dengan tujuan usaha untuk mempertahankan dan mengembangkan tradisi serta kebudayaan setempat (Luthfiyah *et al*., 2021). Dalam konteks ini, UMKM tidak hanya berperan sebagai penggerak ekonomi tetapi juga sebagai penjaga budaya dan tradisi lokal yang kaya.

UMKM dapat dikatakan sebagai usaha dengan modal dan pekerja yang terbatas dengan mayoritas bergerak pada sektor industri rumah tangga (Widjaja & Subardjo, 2018). Keterbatasan modal dan tenaga kerja ini mendorong para pengusaha UMKM untuk lebih kreatif dan inovatif dalam menjalankan usahanya. Mereka harus mampu mengoptimalkan sumber daya yang ada untuk menghasilkan produk atau jasa yang berkualitas dan kompetitif di pasar. Hal ini menjadi tantangan tersendiri bagi para pelaku UMKM, namun juga menjadi peluang untuk terus berkembang dan berinovasi.

Sektor UMKM dinilai bersifat padat karya dengan menggunakan teknologi sederhana yang mudah dipahami sehingga masyarakat mudah mengaplikasikannya saat bekerja (Winarto, 2021). Penggunaan teknologi sederhana ini tidak hanya mempermudah proses produksi tetapi juga membuka kesempatan bagi lebih banyak orang untuk terlibat dalam kegiatan ekonomi (Infante & Mardikaningsih, 2022; Darmawan, 2024). Teknologi yang mudah dipahami memungkinkan masyarakat dari berbagai latar belakang pendidikan untuk dapat bekerja dan berkontribusi dalam sektor ini (Nuraini *et al*., 2024). Selain itu, UMKM juga berperan penting dalam mengurangi tingkat pengangguran dengan menyerap tenaga kerja dari berbagai lapisan masyarakat.

Usaha dapat dikatakan berkembang dengan baik jika pengusaha senantiasa melakukan inovasi, kreativitas, dan mengalami peningkatan pendapatan dari waktu ke waktu (Gunawan, 2021). Inovasi dan kreativitas menjadi kunci utama dalam keberhasilan UMKM. Pengusaha harus terus mencari cara-cara baru untuk meningkatkan kualitas produk atau jasa mereka, menambah nilai tambah, dan memenuhi kebutuhan serta preferensi konsumen yang selalu berubah. Peningkatan pendapatan dari waktu ke waktu menunjukkan bahwa usaha tersebut mampu beradaptasi dengan dinamika pasar dan terus tumbuh secara berkelanjutan.

Lebih jauh lagi, keberadaan UMKM juga memiliki dampak sosial yang signifikan. UMKM sering kali menjadi tulang punggung ekonomi lokal di banyak daerah. Mereka tidak hanya menciptakan lapangan pekerjaan tetapi juga membantu mengurangi kesenjangan ekonomi dengan memberikan kesempatan kepada masyarakat yang mungkin tidak memiliki akses ke pekerjaan formal di sektor-sektor yang lebih besar. UMKM juga sering kali lebih responsif terhadap perubahan pasar lokal dan dapat beradaptasi lebih cepat dibandingkan dengan perusahaan besar (Ni'am *et al*., 2024).

UMKM juga memainkan peran penting dalam inovasi dan diversifikasi ekonomi. Dengan kemampuan untuk bereksperimen dan berinovasi, UMKM sering kali menjadi sumber dari banyak inovasi produk dan jasa yang baru. Inovasi ini tidak hanya memberikan keuntungan ekonomi bagi pengusaha tetapi juga memberikan pilihan yang lebih luas bagi konsumen.

Dalam era globalisasi dan digitalisasi, UMKM memiliki kesempatan yang lebih besar untuk memperluas pasar mereka (Mardikaningsih *et al*., 2018). Dengan memanfaatkan teknologi digital, UMKM dapat mengakses pasar yang lebih luas, baik di dalam negeri maupun internasional. E-commerce, media sosial, dan platform digital lainnya memberikan kesempatan bagi UMKM untuk mempromosikan produk mereka kepada audiens yang lebih luas, meningkatkan visibilitas, dan pada akhirnya meningkatkan penjualan (Ernawati *et al*., 2022; Mardikaningsih, 2022).

Namun, untuk mencapai potensi penuh mereka, UMKM juga membutuhkan dukungan dari berbagai pihak. Pemerintah, lembaga keuangan, dan komunitas bisnis perlu bekerja sama untuk menyediakan akses ke sumber daya yang diperlukan, seperti pembiayaan, pelatihan, dan teknologi (Kemarauwana & Darmawan, 2020; Hardyansah, 2023). Dengan dukungan yang tepat, UMKM dapat memainkan peran yang lebih besar dalam perekonomian nasional dan memberikan kontribusi yang lebih besar terhadap pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat.

UMKM memiliki peran yang sangat penting dalam perekonomian dan masyarakat. Dengan menggabungkan inovasi, kreativitas, dan dukungan yang tepat, UMKM dapat terus berkembang, memberikan lapangan pekerjaan, dan menjaga tradisi serta budaya lokal. Keberadaan dan perkembangan UMKM adalah cerminan dari kekuatan ekonomi lokal yang dinamis dan beragam, yang pada akhirnya memberikan kontribusi signifikan terhadap perekonomian nasional.

Usaha atau produksi yang mulai berkembang saat ini mengikuti tren, yakni usaha jahit pakaian. Usaha menjahit dapat dikatakan usaha jasa untuk meningkatkan nilai tambah dari barang tekstil menjadi pakaian (Manurung, 2007). Desain busana dapat dikatakan seni dari penerapan desain dan estetika alam untuk pakaian dan aksesoris (Suprihatiningsih, 2021). Usaha menjahit berhubungan dengan desain busana yang pada dasarnya mencipta mode atau mencipta model pakaian. Keberlangsungan usaha ini ditentukan dari banyaknya pelanggan. Layanan yang baik serta memahami keinginan pelanggan menjadi faktor penting menjalankan usaha ini (Safitri, 2012).

Dukuh Menanggal dapat dikatakan salah satu wilayah yang terletak di pinggiran kota dan dikenal sebagai pusat industri kreatif pada bidang penjahitan baju. Sejumlah UMKM penjahit baju yang menjadi tulang punggung ekonomi dapat ditemukan pada wilayah Dukuh Menanggal. UMKM pada wilayah Dukuh Menanggal masih menghadapi sejumlah tantangan yang membatasi perkembangan dan keberlanjutannya. Kurangnya daya saing di pasar yang semakin kompetitif menjadikan hambatan pada perkembangan UMKM jahit baju. UMKM sering kali kesulitan

untuk mempertahankan relevansi produk mereka dengan adanya teknologi dan tren mode yang cepat berubah. Akses pasar dan pemasaran yang efektif dinilai sulit pada kondisi mereka saat ini (Sinambela & Darmawan, 2022). Aspek keberlanjutan juga menjadi perhatian penting bagi UMKM penjahit baju di Dukuh Menanggal. Penggunaan bahan-bahan yang ramah lingkungan, manajemen limbah yang baik, serta keberlanjutan sosial sebagai bentuk pemberdayaan tenaga kerja lokal menjadi aspek yang perlu ditingkatkan untuk memastikan usaha mereka dapat bertahan secara jangka panjang.

Oleh karena itu, penting untuk dilakukan pendampingan untuk menemukan cara mengoptimalkan pertumbuhan UMKM penjahit baju di Dukuh Menanggal. Pendampingan ini mencakup strategi-strategi meningkatkan daya saing mereka di pasar, seperti inovasi produk, peningkatan kualitas, serta penerapan strategi pemasaran yang tepat sasaran. Pendampingan juga memperhatikan aspek keberlanjutan dari segi lingkungan dan sosial sehingga UMKM dapat berkontribusi secara positif terhadap pembangunan berkelanjutan di wilayah tersebut. Pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat serta mendukung pembangunan yang berkelanjutan secara jangka panjang.

METODE

Pengabdian yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Sunan Giri Surabaya berbentuk pendampingan kepada UMKM penjahit baju di RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal. Pengabdian ini didasarkan pada Asset Based Community Development (ABCD) karena beberapa UMKM jahit baju sudah ada dan memiliki ciri khas masing-masing namun kurang sedikit berinovasi untuk memiliki daya saing demi keberlanjutan usaha. Kegiatan ini dimulai sejak tanggal 15 sampai 17 Maret 2024. Subjek pada pengabdian ini adalah salah satu UMKM penjahit baju di wilayah RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal. Pengabdian ini diharapkan dapat meningkatkan kesejahteraan ekonomi masyarakat setempat serta mendukung pembangunan yang berkelanjutan secara jangka panjang.

Langkah awal dilakukan dengan melakukan observasi menyeluruh terkait kondisi pasar lokal, tren fashion, serta kebutuhan konsumen di Dukuh Menanggal dan sekitarnya. Selanjutnya dilakukan analisis kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman (SWOT) yang dihadapi oleh UMKM penjahit baju di daerah tersebut. Pengembangan Inovasi melibatkan langkah-langkah seperti mendorong UMKM penjahit baju untuk mengembangkan produk-produk inovatif yang sesuai dengan tren mode dan kebutuhan konsumen. Pendampingan mengenai keterampilan desain juga dilakukan untuk meningkatkan keterampilan bagi pelaku usaha. Peningkatan kualitas dilakukan melalui pemberian pendampingan teknis terkait proses produksi dan pemilihan bahan baku serta memfasilitasi akses UMKM terhadap bahan baku berkualitas dengan harga yang terjangkau. Semua kebijakan ini dirancang untuk menciptakan lingkungan yang kondusif bagi pertumbuhan UMKM dengan memanfaatkan media digital untuk memastikan UMKM dapat tetap bersaing dan berkembang (Fitriani, 2022).

Strategi pemasaran yang efektif diwujudkan melalui pendampingan pemasaran dan branding serta mendukung penggunaan platform online dan media sosial sebagai sarana promosi dan penjualan bagi UMKM penjahit baju. Pemberdayaan tenaga kerja lokal dilakukan dengan melakukan pelatihan dan pengembangan keterampilan serta mendorong inklusi sosial dengan memberikan kesempatan kerja kepada masyarakat setempat termasuk perempuan dan kelompok rentan lainnya. Penerapan praktik berkelanjutan melibatkan pemberian edukasi dan bimbingan terkait operasional bisnis serta mendorong sertifikasi. Monitoring dan evaluasi dilakukan secara berkala untuk memastikan implementasi mekanisme-mekanisme tersebut berjalan efektif dengan strategi yang sesuai.

HASIL

Hasil dari pengabdian ini adalah peningkatan kemampuan dan daya saing UMKM penjahit baju di RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal. Mahasiswa Universitas Sunan Giri Surabaya telah memberikan pendampingan melalui pelatihan desain baju mulai dari pembuatan pola dengan perbandingan ukurannya dan keseimbangan warna serta beberapa model korean style yang saat ini sedang tren. Langkah ini dinilai dapat menumbuhkan kesadaran pelaku usaha untuk memperhatikan minat pasar mengingat model busana yang sering berubah-ubah seiring dengan masuknya budaya asing ke Indonesia. Mahasiswa juga memberikan pemahaman mengenai tekstur dan pola benang pada kain untuk membedakan kualitas premium dan regular. Pemahaman ini penting untuk meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan dan dapat memberikan pelayanan lebih intens kepada pelanggan saat merekomendasikan kain. Mahasiswa juga merekomendasikan untuk mempertimbangkan pemberian titik lokasi usaha pada google maps. Langkah pemasaran yang efektif diterapkan dengan pencetakan kartu nama usaha. Saat ini usaha telah memiliki tiga karyawan lokal dari wilayah yang sama sebagai bentuk partisipasi menyejahterakan masyarakat. Pelaku usaha ramah jika ada yang ingin belajar menjahit. Perilaku tersebut juga menjadi strategi pemasaran untuk memperkenalkan usahanya dan kontribusi positif kepada masyarakat.



Gambar 1. Mahasiswa sedang Observasi Usaha

UMKM penjahit baju juga mengalami peningkatan pendapatan dengan adanya pendampingan ini saat dilakukan monitoring berkala. Pelaku dapat mengakses pasar secara online untuk berkomunikasi dengan pemasok kain dan pernak-perniknya. Strategi tersebut dapat mengefisiensi waktu dengan selagi barang datang dapat melanjutkan pesanan baju lainnya. Strategi ini tentu memperkuat ikatan sosial pada masyarakat lokal terhadap usaha sehingga kepercayaan pada usaha semakin meningkat. Pelanggan juga menyatakan puas dengan pelayanan yang diberikan melalui pemberian rekomendasi kain dan desain yang diberikan karyawan. Hasil pengabdian ini jika diimplementasikan dan dikembangkan dapat mencapai keberlanjutan usaha berdampak pada kesejahteraan ekonomi masyarakat.

HASIL DAN PEMBAHASAN

UMKM (Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah) memiliki peran penting dalam mempertahankan perekonomian dan kemakmuran masyarakat. Dalam banyak hal, UMKM berfungsi sebagai tulang punggung ekonomi lokal, memberikan kontribusi signifikan terhadap penciptaan lapangan kerja dan stabilitas ekonomi. Dengan kemampuan mereka untuk beroperasi dengan modal yang relatif kecil dan tenaga kerja yang terbatas, UMKM mampu mengurangi angka pengangguran di wilayah mereka (Luthfiyah *et al*., 2021).

Salah satu sektor UMKM yang saat ini berkembang mengikuti tren adalah usaha jahit pakaian. Usaha ini telah menjadi pilihan banyak pengusaha kecil karena permintaan yang terus meningkat akan pakaian custom dan berkualitas. Namun, pelaku UMKM penjahit baju sering menghadapi berbagai masalah yang menghambat pertumbuhan dan keberlanjutan usaha mereka. Salah satu masalah utama adalah kurangnya inovasi dan kreativitas dalam produk yang mereka

hasilkan. Dalam industri mode yang dinamis, kemampuan untuk terus berinovasi dan mengikuti tren adalah kunci keberhasilan. Keberlangsungan usaha ini sangat ditentukan oleh banyaknya pelanggan yang setia, sehingga diperlukan strategi yang efektif untuk mempertahankan dan menambah pelanggan.

Menghadapi tantangan ini, mahasiswa Universitas Sunan Giri Surabaya telah melakukan program pengabdian dengan cara pendampingan kepada salah satu pelaku UMKM penjahit baju di wilayah RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal. Program ini bertujuan untuk memberikan dukungan dan bimbingan yang diperlukan bagi pelaku usaha agar dapat meningkatkan kapasitas dan daya saing mereka di pasar. Hasil dari pengabdian ini telah berhasil meningkatkan pendapatan dan daya saing UMKM tersebut secara signifikan.

Namun, meskipun telah ada peningkatan, pelaku UMKM masih menghadapi beberapa masalah, terutama dalam hal riset pasar. Kurangnya riset pasar menjadi masalah utama karena usaha menjahit ini sangat bergantung pada tren mode yang terus berubah. Tanpa pemahaman yang mendalam tentang apa yang diinginkan oleh pelanggan dan tren terkini, sulit bagi pelaku usaha untuk menghasilkan produk yang menarik dan sesuai dengan kebutuhan pasar (Issalillah & Kurniawan, 2021). Oleh karena itu, bagian dari pendampingan ini juga melibatkan pelatihan dalam riset pasar, membantu pelaku usaha untuk lebih memahami preferensi konsumen dan tren mode terkini.

Selain itu, pendampingan juga mencakup pelatihan desain baju dengan berbagai kombinasi yang cocok serta pemahaman mengenai jenis kain premium dan regular untuk meningkatkan kualitas produk. Pengetahuan tentang desain yang inovatif dan penggunaan kain berkualitas tinggi sangat penting untuk menarik pelanggan yang lebih beragam dan meningkatkan loyalitas pelanggan. Dengan pelatihan ini, pelaku UMKM dapat menghasilkan produk yang tidak hanya menarik tetapi juga berkualitas tinggi, yang pada gilirannya dapat meningkatkan nilai jual dan daya saing produk mereka.

Kegiatan pengabdian ini juga memiliki dampak positif dalam memperkuat ikatan sosial masyarakat dengan pelaku usaha menjahit. Dengan membuka kesempatan bagi masyarakat untuk belajar menjahit, program ini tidak hanya memberikan keterampilan baru kepada masyarakat tetapi juga berfungsi sebagai strategi pemasaran yang efektif. Ketika masyarakat merasa terlibat dan memiliki keterkaitan dengan usaha lokal, mereka cenderung lebih mendukung dan menjadi pelanggan setia. Selain itu, program ini juga berkontribusi positif pada masyarakat dengan memberikan keterampilan yang dapat digunakan untuk memulai usaha mereka sendiri atau meningkatkan penghasilan keluarga.

Pelaku usaha juga diberikan pendampingan untuk memanfaatkan media digital, baik untuk promosi maupun untuk mencari pemasok kain dan pernak-perniknya. Di era digital saat ini, kemampuan untuk memanfaatkan teknologi dan platform online sangat penting untuk mencapai pasar yang lebih luas dan meningkatkan efisiensi operasional. Dengan menggunakan media digital, pelaku UMKM dapat menjangkau lebih banyak pelanggan potensial,

mempromosikan produk mereka secara lebih efektif, dan menemukan pemasok dengan lebih mudah. Pendampingan ini juga mencakup cara-cara untuk membuat konten yang menarik di media sosial, mengelola toko online, dan memanfaatkan alat digital lainnya untuk mendukung pertumbuhan bisnis (Kurniawan *et al*., 2022).

Pendampingan oleh mahasiswa ini juga mencakup pengenalan dan pelatihan tentang penggunaan perangkat lunak desain yang membantu dalam proses pembuatan pola dan desain pakaian. Dengan menguasai teknologi ini, pelaku UMKM dapat lebih cepat dan efisien dalam menghasilkan desain baru, sekaligus mengurangi kesalahan dan meningkatkan kualitas produk akhir. Teknologi desain ini juga memungkinkan pelaku usaha untuk menyesuaikan desain dengan lebih mudah sesuai permintaan pelanggan sehingga memberikan nilai tambah yang signifikan.

Di sisi lain, pengetahuan tentang pengelolaan keuangan dan administrasi juga diberikan kepada pelaku usaha. Aspek keuangan sering kali menjadi tantangan besar bagi UMKM, terutama dalam mengelola aliran kas, penetapan harga, dan perencanaan keuangan jangka panjang. Pelatihan ini bertujuan untuk memberikan keterampilan dasar dalam pengelolaan keuangan sehingga pelaku UMKM dapat mengelola bisnis mereka dengan lebih baik, menghindari masalah keuangan, dan memastikan keberlanjutan usaha mereka.

Selama proses pendampingan, mahasiswa juga melakukan evaluasi berkala untuk menilai kemajuan dan mengidentifikasi area yang masih perlu perbaikan. Evaluasi ini penting untuk memastikan bahwa pelatihan dan pendampingan yang diberikan benar-benar memberikan dampak positif dan sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha (Jannah *et al*., 2023). Berdasarkan hasil evaluasi, mahasiswa dapat menyesuaikan pendekatan dan materi pelatihan agar lebih efektif dan relevan.

Secara keseluruhan, program pengabdian ini menunjukkan bahwa dengan dukungan dan pendampingan yang tepat, UMKM dapat mengatasi berbagai tantangan yang mereka hadapi dan mencapai pertumbuhan yang signifikan. Keberhasilan UMKM tidak hanya bermanfaat bagi pelaku usaha itu sendiri tetapi juga memberikan dampak positif bagi masyarakat sekitar dengan menciptakan lapangan kerja, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi lokal. Oleh karena itu, inisiatif serupa perlu terus dikembangkan dan diperluas untuk mendukung lebih banyak UMKM di berbagai sektor.

Dengan demikian, keberadaan UMKM tetap menjadi elemen penting dalam perekonomian lokal dan nasional (Darmawan *et al*., 2023). Melalui inovasi, kreativitas, dan dukungan yang tepat, UMKM dapat terus berkembang dan memberikan kontribusi yang signifikan terhadap pertumbuhan ekonomi dan kemakmuran masyarakat. Program pendampingan dan pelatihan seperti yang dilakukan oleh mahasiswa Universitas Sunan Giri Surabaya merupakan contoh nyata bagaimana kolaborasi antara akademisi dan pelaku usaha dapat menghasilkan perubahan yang positif dan berkelanjutan. Inisiatif semacam ini harus terus didorong dan didukung oleh berbagai pihak untuk memastikan bahwa UMKM dapat mencapai potensi penuh mereka dan terus menjadi motor penggerak ekonomi yang kuat.

KESIMPULAN

Tujuan dari pengabdian ini adalah untuk optimalisasi usaha melalui meningkatkan daya saing dan keberlanjutannya. Hasil dari kegiatan pengabdian yang dilakukan, yakni meningkatnya pendapatan UMKM dengan memanfaatkan media digital sebagai media pemasaran dan relasi pemasok kain beserta pernak-perniknya. Kegiatan ini juga berhasil meningkatkan kualitas produk dan pelayanan usaha. Pelaku usaha harus terus melakukan riset mengenai minat pasar agar tidak ketinggalan mode yang dapat mempengaruhi penjualan. Pembelajaran mengenai teknik menjahit harus dilakukan untuk memastikan tidak ada lagi jahitan buruk yang mudah lepas ataupun tidak simetris.

Pelaksanaan program ini memberikan kesan yang positif dan progresif meningkatkan kondisi UMKM penjahit baju serta memberdayakan ekonomi lokal. Dukuh Menanggal yang merupakan pusat industri kreatif khususnya pada bidang penjahitan baju memiliki potensi yang besar untuk berkembang. Tantangan yang dihadapi oleh UMKM di wilayah ini seperti kurangnya daya saing, kendala akses pasar, serta keberlanjutan usaha telah menjadi fokus perhatian utama.

Langkah-langkah konkret telah diambil untuk mengatasi tantangan tersebut dengan dilakukan pendampingan yang mencakup strategi-strategi untuk meningkatkan daya saing UMKM di pasar, inovasi produk, peningkatan kualitas, serta penerapan strategi pemasaran yang efektif. Pelaksanaan pengabdian pada UMKM penjahit baju di RT 1 RW 2 Dukuh Menanggal akhirnya bisa bernafas lega dengan adanya bimbingan dan pelatihan pemasaran, peningkatan kualitas produk dengan mode-mode baru yang lebih tren. Ke depan agar hal ini terus ditingkat untuk kemajuan bersama mereka dengan lebih memanfaatkan platform sosial media sebagai media pemasaran.

Hasil yang diperoleh dari upaya ini meliputi peningkatan kemampuan dan daya saing UMKM, peningkatan pendapatan, dan kesejahteraan ekonomi bagi pelaku UMKM penjahit baju, serta pembangunan ekonomi yang berkelanjutan secara jangka panjang. Semua ini menunjukkan kesan positif dari pelaksanaan program pemberdayaan UMKM dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat setempat.

DAFTAR REFERENSI

Darmawan, D. (2022). Pengaruh Lokus Kendali, Lingkungan Sosial dan Perilaku Produktif Mahasiswa terhadap Intensi Berwirausaha. *Justek: Jurnal Sains dan Teknologi*, 5(2), 422-430.

Darmawan, D. *et al.* (2023). Digitalization of Kedai Industry: Analysis of The Role of Internet Marketing Orientation and Innovation on Marketing Performance. *Sustainable Environmental and Optimizing Industry Journal*, 5(1), 21-31.

Darmawan, D., P. N. L. Sari, S. A. Jamil, & R. Mardikaningsih. (2023). Penerapan Manajemen Strategi: Kontribusi Orientasi Pasar Dan Orientasi Teknologi Terhadap Kinerja Bisnis UMKM, *Journal of Management and Economics Research*, 1(2), 64-70.

Darmawan, D. (2024). Distribution of Six Major Factors Enhancing Organizational Effectiveness. *Journal of Distribution Science*, 22(4), 47-58.

Ernawati, E., R. Mardikaningsih, D. Darmawan, E.A. Sinambela. (2022). Pengembangan Keunggulan Kompetitif Umkm Melalui Strategi Orientasi Pasar Dan Inovasi Produk. *Jurnal Industri Kreatif dan Kewirausahaan*, 5 (2), 144-153.

Fitriani, A. (2022). *Hukum dan Kesadaran Masyarakat: Strategi Pemberdayaan UMKM di Era Digital*. Genta Publishing, Bandung.

Gunawan, B. (2021). PKM Usaha Mikro Penjahit Busana di Kalakan Argorejo Kecamatan Sedayu Kabupaten Bantul Daerah Istimewa Yogyakarta. *Martabe: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 4(3), 789-798.

Hardyansah, R. (2023). Assessment of the Efficiency of Government Licensing Services in Supporting the Development of Micro and Small Enterprises. *Bulletin of Science, Technology and Society*, 2(2), 5-12.

Infante, A. & R. Mardikaningsih. (2022). The Potential of social media as a Means of Online Business Promotion, *Journal of Social Science Studies*, 2(2), 45-48.

Irfan, M., M. Hariani, Y. R. Al Hakim, & D.W. Sigita. (2022). Penilaian Strategi Pemasaran Pada Pengembangan Produk Dengan Pendekatan SWOT, *Jurnal Lima Daun Ilmu*, 2(2), 27-40.

Issalillah, F. & Y. Kurniawan. (2021). Modal Psikologis dan Intensi Berwirausaha: Potensi Kewirausahaan ditinjau dari Kekuatan Mental, *Jurnal Lima Daun Ilmu*, 1(1), 27-38.

Jannah, Z., M. F. Jazuli, T. S. Anjanarko, D. Darmawan, N. Masithoh, U. Chasanah, E. A. Sinambela, & E. Ernawati. (2023). Pendampingan Digital Marketing UMKM Budidaya Jamur Tiram Putih di Desa Jumputrejo, *Economic Xenization Abdi Masyarakat*, 1(2), 1-6.

Kemarauwana, M. & D. Darmawan. (2020). Perceived Ease of Use Contribution to Behavioral Intention in Digital Payment, *Journal of Science, Technology and Society*, 1(1), 1-4.

Khayru, R.K., R. N. K. Kabalmay, M. W. Amri & R. Mardikaningsih. (2022). The Role of Psychological Capital and Entrepreneurship Education on Student Entrepreneurial Intention, *Studi Ilmu Sosial Indonesia*, 2(1), 49-60.

Kurniawan, Y., I. Setiawan, R. K. Khayru, & D. Darmawan, S. N. Halizah. (2021). Kajian Faktor-Faktor yang Membentuk Intensi Berwirausaha Mahasiswa, *Jurnal Pendidikan, Penelitian dan Pengabdian Masyarakat*, 1(1), 41 – 48.

Kurniawan, Y., A. S. Lee, R. K. Khayru, & M. Hariani. (2022). Social Media, Impact on Student Learning Behavior, *Bulletin of Science, Technology and Society*, 1(1), 15-21.

Lumbanraja, P., A. N. Lubis, & S. R. A. Salim. (2017). Pengembangan Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Kerajinan Menjahit dan Bordir di Kecamatan Medan Area Kota Medan. *Abdimas Talenta*, 2(1), 41-47.

Luthfiyah, A., F. Djamhur, R. Melinda, Y. Rasyid, & A. M. Putri. (2021). Analisis SWOT untuk Meningkatkan Manajemen Strategi Pada UMKM (Studi Usaha Jahit Pani di Pekanbaru). *Jurnal Pendidikan Tambusai*, 5(2), 3033-3041.

Manurung, A. H. (2007). *Wirausaha Bisnis UKM*. Kompas, Jakarta.

Mardikaningsih, R. *et al*. (2018). Studi Tentang Pengaruh Daya Tarik Promosi, Media Digital dan Kelompok Referensi terhadap Pembelian Impulsif Pada Marketplace Tokopedia, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 8(2), 21-30.

Mardikaningsih, R. (2022). Reinforcement of Students' Entrepreneurial Intentions through Soft Skills and Hard Skills Empowerment, *Bulletin of Science, Technology and Society*, 1(3), 6-14.

Ni'am, S., M. Mujito, H. Udjari, D. Darmawan, M. C. Rizky, R. Firmanto, I. Purwanto. (2024). Supervision and Enforcement of Street Vendors, *International Journal of Service Science, Management*, Engineering, and Technology, 5(2), 7–10.

Nuraini, R, S. N. Halizah, D. S. Arum, M. T. Hardiyanti, & M. Masrifah. (2023). Price and Brand Image: Drivers of Consumer Loyalty in the Footwear Market. *Journal of Science, Technology and Society*, 4(1), 35-46.

Nuraini, R., B. Gardi, D.Darmawan. (2024). Application of Accounting Information Systems in Micro, Small and Medium Enterprises, *Bulletin of Science, Technology and Society*, 3(1), 21-30. Safitri, E. (2012). Pengelolaan Usaha Jahit Pakaian di Kecamatam Kampar Timur Ditinjau Menurut Ekonomi Islam. *Skripsi*. Riau, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim.

Putra, A.R., S. Arifin, R. Mardikaningsih, & M Hariani. (2016). Peran Karakteristik Kewirausahaan Dan Inovasi Terhadap Kinerja UMKM Di Kota Sidoarjo, *Jurnal Ekonomi dan Bisnis*, 6(2), 29-34.

Sigita, D. S. & Y. R. Al Hakim. (2022). The Effect of Service Quality, Digital Marketing and Brand Image on Customer Satisfaction, *Studi Ilmu Sosial Indonesia*, 2(2), 59-72.

Sinambela, E. A. & D. Darmawan. (2022). Advantages and Disadvantages of Using Electronic Money as a Substitute for Cash, *Journal of Social Science Studies*, 2(2), 56-61.

Sinambela, E.A., R. Mardikaningsih, E. Retnowati, U. P. Lestari, J. Jahroni, A. R. Putra, M. Munir, D. Darmawan & S. Arifin. (2022). Penyuluhan dan Pelatihan Pendaftaran Surat Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK). *Journal of Social Responsibility Projects*, 3(2), 120−122.

Suprihatiningsih. (2021). Prakarya dan Kewirausahaan Tata Busana di Madrasah Aliyah Merencanakan Pembuatan Busana dan Menjahit Busana. Dee Publish, Yogyakarta.

Widjaja, W. A. & A. Subardjo. (2018). Pengaruh Kesadaran, Pengetahuan Perpajakan, Ketegasan Sanksi, Tax Amnesty terhadap Kepatuhan Wajib Pajak. *Jurnal Ilmu dan Riset Akuntansi*, 1(1), 29-43.

Winarto, A. J. (2021). Analisis SWOT sebagai Strategi dalam Membantu Perekonomian UMKM Jasa Konveksi @anfcreative.id di Era Pandemi. *Syntax Literate: Jurnal Ilmiah Indonesia*, 6(1), 74-88.