

Optimalisasi Manajemen Usaha Pada UMKM Rumah Jahit Al-Faruq

Riska Octavia Habie^{1*}, Suci Larasati², Mitra Riani Aisyah³, Ritfiani Gobel⁴, Jein Idrus⁵, Siti Fatilawati Hanapi⁶

¹⁻⁶ Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, IAIN Sultan Amai Gorontalo

*Corresponding author

E-mail: riska@iaingorontalo.ac.id (Riska Octavia Habie)*

Article History:

Received: Januari 2025

Revised: Januari 2025

Accepted: Januari 2025

Abstract: Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia. Namun, masih banyak UMKM yang menghadapi tantangan besar dalam hal pengelolaan, terutama dalam aspek manajerial misalnya Rumah Jahit Al-Faruq. Penurunan ini disebabkan oleh dampak pandemi COVID-19 serta pesatnya perkembangan e-market, yang membuat banyak konsumen lebih memilih membeli pakaian siap pakai daripada memesan jahitan. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk menambah wawasan dan pengetahuan mengenai pentingnya manajemen usaha melalui pemberian edukasi dan pendampingan yang akan dilaksanakan sebagai bagian dari kegiatan pengabdian, yang berlokasi di Desa Tolotio Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo. Metode yang dilakukan dalam kegiatan ini berupa studi pendahuluan, materi edukasi, sesi sharing, pendampingan dan evaluasi yang dilakukan oleh Tim Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Sultan Amai Gorontalo.

Keywords:

Manajemen Usaha, Optimalisasi, UMKM

Pendahuluan

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) memainkan peran penting dalam perekonomian Indonesia, menyerap sekitar 97% tenaga kerja dan berkontribusi signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) (Ginting & Ruzikna, 2024). Namun, banyak UMKM menghadapi tantangan dalam manajemen usaha, terutama dalam aspek keuangan dan pemasaran. Masalah ini semakin diperparah dengan dampak pandemi COVID-19 yang menyebabkan penurunan permintaan pada berbagai sektor UMKM.

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut Tambunan (2017) merupakan suatu entitas usaha produktif yang dimiliki oleh individu atau badan usaha yang beroperasi di berbagai sektor ekonomi. UMKM memiliki peran dan keberadaan yang sangat penting dalam perekonomian Indonesia, mengingat jumlah industrinya yang sangat besar dan tersebar di berbagai sektor ekonomi. UMKM juga memiliki potensi signifikan dalam menyerap tenaga kerja serta memberikan kontribusi besar terhadap peningkatan Produk Domestik Bruto (PDB). Selain itu, UMKM memiliki keunggulan dalam memanfaatkan sumber daya alam, khususnya di sektor-sektor seperti pertanian tanaman pangan, perkebunan, peternakan, perikanan, perdagangan, rumah makan/restoran, dan lain-lain (Sofyan, 2017). Beberapa manfaat Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menurut Al Farisi & Fasa (2022), yaitu sebagai penyumbang terbesar terhadap produk domestik bruto (PDB), membuka lapangan pekerjaan secara luas, memberikan solusi ekonomi bagi masyarakat kelas menengah, dan memiliki operasional yang fleksibel.

Salah satu kunci keberhasilan UMKM terletak pada manajemen usaha yang baik. Manajemen usaha pada UMKM seringkali berbeda dengan manajemen di perusahaan besar karena faktor sumber daya yang terbatas, baik dari segi modal, teknologi, hingga sumber daya manusia (SDM). Namun, penting untuk diingat bahwa manajemen yang baik tetap menjadi kunci untuk kelangsungan dan pertumbuhan UMKM. Manajemen usaha pada UMKM tidak hanya mencakup pengelolaan operasional sehari-hari, tetapi juga mencakup perencanaan strategis, pengelolaan keuangan, pemasaran, serta pengembangan produk.

Selama ini, pengelolaan usaha UMKM, terutama yang berskala rumahan, seringkali dilakukan secara sederhana tanpa penerapan prinsip manajemen yang baik. Padahal, jika manajemen usaha yang mencakup manajemen keuangan, produksi, sumber daya manusia, dan pemasaran diterapkan dengan tepat, usaha tersebut akan berjalan lebih efisien. UMKM yang mengimplementasikan manajemen yang baik dapat mengelola operasional perusahaan dengan lebih lancar. Dengan pengelolaan yang optimal, kapasitas produksi dapat meningkat, pemasaran dapat diperluas, dan usaha memiliki potensi untuk berkembang lebih besar (Suzana et al., 2022).

Salah satu UMKM yang menghadapi tantangan serupa adalah Rumah Jahit Al-Faruq, sebuah usaha yang berada di Desa Tolotio, Kecamatan Tibawa, Kabupaten Gorontalo. Pemilik Rumah Jahit Al-Faruq adalah seorang wanita bernama Sumarni Lihawa. Usaha ini dimulai pada tahun 2009 dan hingga kini terus berkembang. Rumah Jahit Al-Faruq menawarkan layanan jahit baju serta menjual perlengkapan jahit-menjahit seperti benang, jarum, resleting, dan berbagai perlengkapan lainnya.

Pada tahun 2015, usaha yang awalnya dijalankan di rumah ini mulai menunjukkan perkembangan pesat, yang mendorong pemiliknya untuk membuka toko baru dan merekrut beberapa karyawan untuk mendukung operasional usaha. Namun, beberapa tahun terakhir usaha tersebut mengalami stagnasi dan penurunan keuntungan, yang memaksa Ibu Sumarni untuk mengurangi jumlah karyawan. Penurunan ini disebabkan oleh dampak pandemi COVID-19 serta pesatnya perkembangan *e-market*, yang membuat banyak konsumen lebih memilih membeli pakaian siap pakai daripada memesan jahitan.

Berdasarkan pengamatan tim, Ibu Sumarni membutuhkan pengetahuan tambahan untuk lebih memahami pentingnya manajemen usaha. Diharapkan, dengan pemahaman ini, pemilik usaha dapat mengimplementasikan pengelolaan usaha yang lebih baik. Kegiatan ini berinisiatif untuk memberikan wawasan dan pengetahuan melalui pendampingan yang akan dilaksanakan sebagai bagian dari kegiatan pengabdian, yang berlokasi di Desa Tolotio Kecamatan Tibawa Kabupaten Gorontalo.

Metode

Metode yang dilakukan dalam kegiatan pengabdian ini berupa:

1. Studi Pendahuluan, dalam sesi ini tim pengabdian mengukur tingkat pemahaman pemilik UMKM terkait manajemen usaha.
2. Materi Edukasi, dalam sesi ini materi edukasi yang diberikan berupa manajemen usaha yang mencakup manajemen keuangan dan manajemen pemasaran.
3. Sesi *sharing*, dalam sesi ini tim melakukan tanya jawab dengan pemilik UMKM Rumah Jahit Al-Faruq terkait kendala yang dihadapi selama ini dalam mengelola usaha.
4. Pendampingan, memberikan pendampingan secara langsung kepada pemilik UMKM Rumah Jahit Al-Faruq terkait menyusun laporan keuangan secara sistematis dan menggunakan sosial media sebagai sarana pemasaran produk.
5. Evaluasi, tahapan terakhir dalam kegiatan ini yaitu evaluasi yang dilakukan 3 (tiga) bulan setelah pendampingan untuk menilai hasil dari program pengabdian ini.

Kegiatan pengabdian ini dilakukan oleh TIM Pengabdian Masyarakat Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam yang terdiri dari dosen dan mahasiswa yang

dilaksanakan pada tanggal 15 sampai 17 Mei 2024 di Desa Tolotio, Kecamatan Tibawa, Kabupaten Gorontalo tepatnya disalah satu toko yang dimiliki oleh Ibu Sumarni Lihawa.

Hasil

Studi Pendahuluan

Tahap awal dalam kegiatan ini dimulai dengan studi pendahuluan dimana hal ini dilakukan untuk mengukur sejauh mana tingkat pemahaman dan penerapan manajemen usaha oleh Ibu Sumarni pemilik UMKM Rumah Jahit Al-Faruq. Hasilnya menunjukkan bahwa pemahaman Ibu Sumarni tentang manajemen usaha masih sedikit sehingga seringkali dalam mengelola usahanya beliau dihadapkan pada beberapa kendala seperti pengelolaan keuangan yang tidak terstruktur dan strategi pemasaran yang kurang efektif.

Materi Edukasi

Pada tahap ini dilakukan presentasi materi edukasi kepada Ibu Sumarni pemilik UMKM Rumah Jahit Al-Faruq tentang pentingnya manajemen usaha. Manajemen usaha merupakan aspek penting yang sangat mempengaruhi kesuksesan dan keberlanjutan suatu usaha, termasuk Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM). Banyak pelaku UMKM yang mengelola usahanya secara sederhana tanpa memahami pentingnya pengelolaan yang baik. Oleh karena itu, pemberian materi edukasi tentang manajemen usaha kepada pelaku UMKM bertujuan untuk memberikan wawasan dan keterampilan dalam mengelola usaha secara profesional dan efisien.

Materi edukasi ini akan mencakup berbagai topik yang sangat relevan dengan kebutuhan sehari-hari para pelaku UMKM, dengan harapan dapat membantu mereka untuk meningkatkan efektivitas operasional, pengelolaan sumber daya, serta daya saing usaha.

Sesi *Sharing*

Tahap *sharing* ini dilakukan tanya jawab dengan Ibu Sumarni pemilik UMKM Rumah Jahit Al-Faruq terkait kendala-kendala yang dialami dalam menjalankan usaha ini. Berdasarkan hasil sesi *sharing* ditemukan beberapa kendala yang dialami seperti penyusunan laporan yang masih seadanya dan tidak terorganisir dengan baik sehingga Ibu Sumarni kesulitan dalam mengatur arus kas, menghitung

laba, dan merencanakan anggaran. Selain itu beliau juga masih menggunakan teknik pemasaran yang tradisional seperti mulut ke mulut sehingga kesulitan untuk memperluas pasar dan mengakses pasar yang lebih luas atau internasional.

Pendampingan

Tahap ini dilakukan pendampingan berupa pemberian solusi terkait kendala-kendala yang dijumpai dalam menjalankan usaha. Pendampingan ini bertujuan untuk memberikan pemahaman, keterampilan praktis, serta *tools* yang dibutuhkan agar Ibu Sumarni dapat mengelola keuangan dengan tepat dan memasarkan produk secara optimal. Berikut beberapa tahapan pendampingan yang dilakukan:

1. Menyusun laporan keuangan yang baik

Menjelaskan dengan bahasa yang mudah dipahami jenis-jenis laporan keuangan yang umum digunakan seperti laba rugi, neraca dan arus kas serta pentingnya laporan keuangan dalam pengambilan keputusan dan perencanaan keuangan untuk masa depan. Selanjutnya diajarkan bagaimana melakukan pencatatan transaksi keuangan sehari-hari dengan benar dan teratur. Selain itu memberikan *tips* untuk menyusun laporan keuangan yang mudah seperti menggunakan System yang sederhana, lakukan pencatatan setiap hari, pisahkan pendapatan dan pengeluaran berdasarkan kategori yang jelas, dan susun laporan keuangan secara rutin (misalnya setiap bulan atau kuartalan) untuk memantau perkembangan usaha dan membuat perencanaan lebih baik.

2. Menyusun strategi Pemasaran

Mengajarkan bagaimana menggunakan sosial media sebagai sarana pemasaran produk dan melakukan interaksi langsung dengan konsumen. Serta merancang konten yang menarik bagi *audiens*, baik dalam bentuk foto maupun video

Evaluasi

Tahap terakhir dalam kegiatan pengabdian ini adalah evaluasi. Evaluasi dilakukan tiga bulan setelah kegiatan pendampingan, hal ini bertujuan untuk menilai efektivitas dari kegiatan pendampingnya seperti penyusunan laporan keuangan yang baik dan sistematis serta penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran. Berdasarkan hasil evaluasi menunjukkan adanya peningkatan yang signifikan dalam penyusunan laporan keuangan dan strategi pemasaran pada UMKM. Pelaku usaha kini lebih mampu menyusun laporan keuangan secara terstruktur dan akurat, yang memungkinkan mereka untuk memantau kondisi

keuangan dengan lebih baik. Selain itu, mereka juga telah mengimplementasikan strategi pemasaran yang lebih efektif, seperti pemanfaatan media sosial dan pemasaran digital, yang berdampak pada peningkatan jangkauan pasar dan penjualan produk.



Gambar 1. Studi Pendahuluan



Gambar 2. Melihat Produk Apa Saja yang Dijual



Gambar 3. Sesi *Sharing*



Gambar 4. Foto Bersama Mitra PKM

Diskusi

Kegiatan pengabdian yang dilaksanakan pada tanggal 15 Mei 2024 di Rumah Jahit Al-Faruq berjalan sesuai dengan rencana. Edukasi yang diberikan tentang manajemen usah telah membawa kontribusi yang signifikan pada pengembangan usaha UMKM Rumah Jahit Al-Faruq. Kegiatan pengabdian ini menggunakan metode mulai dari studi pendahuluan untuk mengukur tingkat pemahaman pemilik UMKM tentang manajemen usaha. Materi Edukasi diberikan secara terstruktur untuk meningkatkan pemahaman pemilik usaha tentang pentingnya implementasi dari manajemen usaha. Sesi *sharing* dilakukan untuk menggali informasi terkait

kendala-kendala yang sering dihadapi selama mengelola usaha tersebut. Pendampingan dilakukan untuk memberikan solusi terkait kendala-kendala yang sering dijumpai seperti penyusunan laporan keuangan dan penggunaan social media sebagai sarana pemasaran. Terakhir, evaluasi dilakukan untuk menilai sejauh mana kegiatan pengabdian ini dapat direalisasikan oleh Rumah Jahit Al-Faruq.

Manfaat dari kegiatan pengabdian ini terlihat dari kemampuan Rumah Jahit Al-Faruq dalam menyusun laporan keuangan dan memasarkan produknya melalui media sosial setelah dilakukan pendampingan. Melalui optimalisasi manajemen usaha ini UMKM Rumah Jahit Al-Faruq mendapat manfaat seperti pengelolaan keuangan yang lebih baik dan sistematis serta meningkatkan jangkauan pasar yang lebih luas sehingga berdampak pada peningkatan keuntungan, pertumbuhan dan ekspansi usaha.

Kesimpulan

Berdasarkan rangkaian kegiatan pengabdian yang dilakukan kepada Ibu Sumarni, pemilik UMKM Rumah Jahit Al-Faruq, dapat disimpulkan bahwa pendampingan yang diberikan telah berhasil memberikan dampak positif terhadap pengelolaan usaha. Pada tahap studi pendahuluan, ditemukan bahwa Ibu Sumarni masih menghadapi kendala dalam hal pemahaman manajemen usaha, khususnya dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran. Namun, melalui tahap edukasi, sesi *sharing*, dan pendampingan praktis, Ibu Sumarni memperoleh pengetahuan dan keterampilan baru yang sangat membantu dalam mengatasi masalah yang ada.

Pendampingan dalam penyusunan laporan keuangan yang terstruktur dan penggunaan media sosial sebagai strategi pemasaran telah menunjukkan hasil yang signifikan. Ibu Sumarni kini lebih mampu menyusun laporan keuangan yang jelas dan sistematis, yang memudahkan dalam pengambilan keputusan dan perencanaan keuangan. Selain itu, penggunaan media sosial sebagai sarana pemasaran telah meningkatkan jangkauan pasar dan penjualan produk UMKM, yang sebelumnya terbatas oleh metode pemasaran tradisional.

Evaluasi yang dilakukan tiga bulan setelah kegiatan pendampingan menunjukkan adanya perubahan positif dalam pengelolaan keuangan dan pemasaran, yang tidak hanya meningkatkan efektivitas operasional, tetapi juga memperluas peluang pasar bagi Rumah Jahit Al-Faruq. Dengan demikian, kegiatan

pengabdian ini berhasil memberikan kontribusi yang signifikan terhadap penguatan manajemen usaha pada UMKM tersebut.

Daftar Referensi

- Al Farisi, S., & Fasa, M. I. (2022). Peran UMKM (Usaha Mikro Kecil Menengah) dalam Meningkatkan Kesejahteraan Masyarakat. *Jurnal Dinamika Ekonomi Syariah*, 9(1), 73–84.
- Ginting, C. A. B., & Ruzikna, R. (2024). Analisis Manajemen Keuangan Pada UMKM (Studi Kasus Warung Ayam Geprek di Kelurahan Simpang Baru Kota Pekanbaru). *ECo-Buss*, 7(1), 522–533.
- Sofyan, S. (2017). Peran UMKM (usaha mikro, kecil, dan menengah) dalam Perekonomian Indonesia. *Bilancia: Jurnal Studi Ilmu Syariah Dan Hukum*, 11(1), 33–64.
- Suzana, A. J., Setiawan, H., Zuhaena, F., & Ainiyah, G. Z. (2022). Meningkatkan Manajemen Usaha Pada Umkm Wing Pastry & Snack. *Wikuacity: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 183–187.
- Tambunan, T. (2017). *Usaha mikro, kecil, dan menengah*. Ghalia Indonesia.