

PPM PENGUSAHA KECIL T-SHIRT CRAWL AND JACK DALAM PENGEMBANGAN UMKM

Nur Holifah¹, Novita Maulida Ikmal², Indriastuti³

¹Universitas Wijaya Putra Surabaya
nurholifah@uwp.ac.id

Article History:

Received: 12-Juni-2025

Revised: 14-Juni-2025

Accepted: 17-Juni-2025

Kata Kunci:

Pengusaha, Kaos, UMKM

Abstrak: Crawl and Jack merupakan usaha kaos polos yang saat ini sedang banyak diminati oleh generasi muda. Namun pada usaha yang baru saja berdiri seperti ini banyak kendala yang dihadapi, seperti meningkatnya permintaan konsumen tentang ketersediaan barang, inovasi desain. Sehingga membuat pemilik usaha menjadi sedikit kewalahan dengan permintaan tersebut. Desain baju custom yang beragam bisa menarik konsumen yang memang gemar menggunakan koleksi kaos tersebut. Ketersediaan desain custom ini sangat berpengaruh terhadap meningkatnya penjualan produk T-Shirt Crawl and Jack. Usaha T-Shirt Crawl and Jack ini dikelola oleh Ibu Binti Nurhayati. Kami melihat pentingnya mengangkat produk UMKM pengusaha t-shirt crawl and jack ini karena melihat semangat, perjuangan, dan kegigihannya dalam memulai usaha atau bisnis pada masa pandemic sehingga produk tersebut mampu bertahan dan berkembang semakin luas sampai dengan saat ini. Permasalahan yang dialami yaitu keterbatasan modal untuk ketersediaan alat mesin jahit singer, belum mampu membuat desain kaos custom beragam sesuai dengan permintaan customer. Selain itu, dalam sebuah inovasi dan kreativitas usaha ini perlu adanya optimalisasi manajemen dan pemasaran sarana promosi agar usaha mampu bertahan dan bersaing untuk kedepannya. Solusi untuk pengembangan usaha yaitu Pertama, Membelikan alat pendukung produksi yaitu mesin jahit singer. Kedua, mengadakan pelatihan desain dan praktek langsung pemasaran daring.

Abstract: Crawl and Jack is a plain t-shirt business that is currently in great demand by the younger generation. However, in a newly established business like this, there are many obstacles faced, such as increasing consumer demand for the availability of goods, design innovation. So that it makes business owners a little overwhelmed with the demand. Various custom clothing designs can attract consumers who are indeed fond of using the t-shirt collection. The availability of this custom design

greatly influences the increasing sales of Crawl and Jack T-Shirt products. The Crawl and Jack T-Shirt business is managed by Mrs. Binti Nurhayati. We see the importance of raising the UMKM product of this crawl and jack t-shirt entrepreneur because we see the enthusiasm, struggle, and persistence in starting a business or business during the pandemic so that the product is able to survive and grow wider until now. The problem experienced is the limited capital for the availability of singer sewing machines, not being able to make various custom t-shirt designs according to customer requests. In addition, in an innovation and creativity of this business, it is necessary to optimize the management and marketing of promotional facilities so that the business can survive and compete in the future. The solution for business development is First, Buying production support tools, namely singer sewing machines. Second, hold design training and direct practice of online marketing.

Keyword:
Entrepreneur, T-Shirt, UMKM

PENDAHULUAN

Pengusaha *T-Shirt Crawl and Jack* merupakan jasa konveksi kaos polos yang ada di Jalan Dukuh No. 14 Magersari Indah Kota Mojokerto. Gambaran kondisi sosial dan perekonomian masyarakat yang masih perlu untuk dibantu, produk yang menarik tapi memerlukan *'improvement'*. Ditengah beraneka ragamnya desain kaos polos yang berasal dari Negara-negara lain, desain custom kaos polos mulai muncul di pasar Indonesia. Sehingga keterampilan dalam mendesain custom kaos polos sangat diperlukan. Tidak hanya dari segi desain, proses packaging, pemasaran online, dan kontroling terhadap kualitas barang harus dilakukan secara baik. Meskipun usaha mandiri tetapi mampu mengikuti permintaan pelanggan, namun masih terdapat beberapa kelemahan dalam jasa yang ditawarkan yaitu kapasitasnya terbatas dikarenakan terkendala belum kompeten dalam mendesain kaos polos. Dengan demikian, usaha Ibu Binti Nurhayati kami percayai merupakan salah satu dari produk atau usaha yang mampu dan sudah seharusnya mendapat dukungan berupa bantuan dan pengenalan terhadap pasar yang lebih luas cakupannya. Awal mula ide atau gagasan untuk memulai pengabdian masyarakat dengan mitra (Pengusaha *T- Shirt Crawl and Jack*) berangkat dari berdirinya usaha tersebut pada masa pandemi tetapi masih tetap bertahan dan mendapatkan pesanan meskipun tidak terlalu banyak. Pendirian usaha tersebut dapat dikategorikan sebagai UKM yang masih merintis produk atau usaha. Ada ketidaksetaraan, kekalahan dan kelemahan pengusaha kecil yang seharusnya dapat *'dikuatkan'* oleh regulasi atau kebijakan negara dan upaya-upaya pemerintah (Effendi, 2020). Usaha kecil dan menengah seperti Usaha *T-Shirt Crawl and Jack* berhak untuk mendapat perhatian khusus, karena tahapannya yang masih merintis usaha dan mencari berbagai macam peluang usaha yang cukup menjanjikan untuk masa mendatang. Dan akhirnya tim kami memilih Ibu Binti Nurhayati sebagai mitra untuk bekerjasama dan juga kami melihat potensi atau peluang usaha di tengah keadaan perekonomian yang belum stabil.

Target pembelinya sebagian besar merupakan para UMKM yang memiliki usaha Clothing. Selain hal-hal khusus yang kami sampaikan diatas, pentingnya pengabdian masyarakat yang akan direalisasikan untuk pendampingan agar UMKM kembali berkontribusi pada pasca masa pandemi ini, sebagaimana yang Menteri Koordinator Bidang Perekonomian Airlangga Hartanto sampaikan bahwa aktor yang paling terdampak selama pandemi ini adalah mereka yang bergerak menjalankan UMKM.

Mitra kami adalah Ibu Binti Nur Hayati, pengusaha mikro yang bergerak dalam penjualan kaos polos. Kondisi usaha Ibu Binti Nurhayati ketika adanya COVID-19 (putu, 2025) ini cukup dikatakan stagnan. Pemasukan yang diperoleh saat pandemi sekitar 1-2 juta per bulannya. Kami sebagai tim pengusul yang melakukan observasi awal bermaksud akan membantu dalam setiap proses pengenalan kemampuan desain melalui *corel draw*, *photoshop*, *canva* untuk memaksimalkan peningkatan potensi SDM sehingga usaha T-Shirt Crawl and Jack mampu berkembang dan penjualannya meningkat secara signifikan. Selama ini, terdapat beberapa hal yang menjadi kendala Ibu Binti Nurhayati dalam mengembangkan usaha yaitu mesin jahit yang dimiliki masih tradisional dan terbatas, laptop yang digunakan terkadang masih lemot. Sedangkan permasalahan lainnya adalah belum menguasai dalam menggunakan aplikasi desain seperti *corel draw*, *photoshop*, dan *canva* sehingga untuk permintaan desain/logo selalu ditolak. Hal ini menyebabkan kurang minatnya pelanggan. Masalah berikutnya yaitu promosi. Semakin pesatnya perkembangan teknologi diharapkan para pengusaha dengan berbagai macam platform media sosial mampu dimanfaatkan dengan baik dalam penggunaan media promosi desain custom kaos polos.



Gambar 1. Pemilik Usaha *T-Shirt Crawl and Jack*

Ibu Binti Nurhayati bertempat tinggal di Jalan Dukuh No. 14 Magersari Indah Kota Mojokerto. Usaha *T-Shirt Crawl and Jack* ditekuni sejak Desember 2020 dengan segala dinamikanya bersama orangtuanya dan tidak memiliki karyawan. Ibu Binti Nurhayati dapat dihubungi melalui nomor telepon : 081334355142. Saat ini, Ibu Binti Nurhayati membuka usaha *T-Shirt Crawl and Jack* di rumahnya yang dibantu oleh ibunya sebagai patner menjahit kaos polos, kemudian dibantu oleh adiknya untuk membuat desain atau logo pada kaos dan bapaknya sebagai pengantar paket dan membantu proses packaging. Namun, masih dengan keterbatasan desain yang belum mahir dan metode pemasaran yang modern yang dapat menjangkau banyak pihak.



Gambar 2. Logo dan Produk Usaha T-Shirt Crawl and Jack

Usaha *T-Shirt Crawl and Jack* yang dikelola oleh Ibu Binti Nurhayati menghadapi berbagai hambatan dalam pengembangan bisnis dan proses produksinya. Beberapa kendala yang dihadapi merupakan permasalahan umum yang sering dijumpai pada skala usaha mikro dan kecil, seperti keterbatasan modal, keterbatasan alat produksi (khususnya mesin jahit Singer), serta kurangnya pemahaman terkait strategi pengembangan usaha secara komprehensif. Permasalahan tersebut sejalan dengan temuan Krisnawati et al. (2015), yang menyatakan bahwa ketidakmampuan menjawab tantangan pasar, termasuk tantangan global, menjadi salah satu penyebab stagnasi pertumbuhan UMKM di Indonesia. Lebih lanjut, kendala utama yang diidentifikasi dalam usaha ini meliputi, Keterbatasan sumber daya manusia dalam mengoperasikan aplikasi desain grafis seperti *Corel Draw*, *Photoshop*, dan *Canva*, yang sangat dibutuhkan untuk menciptakan desain kaos polos secara *custom*, Kurangnya optimalisasi media sosial dan platform marketplace sebagai saluran pemasaran digital, Lemahnya kemampuan manajerial, terutama dalam aspek perencanaan dan pengelolaan usaha skala mikro hingga menengah. Kemampuan dalam mendesain produk secara khusus (*custom design*) merupakan komponen krusial dalam daya tarik produk fesyen, khususnya dalam industri kaos kekinian. Ketidaksiapan pelaku usaha dalam memenuhi permintaan desain *custom* tidak hanya menyebabkan kehilangan pelanggan, tetapi juga menambah beban bagi pelanggan yang harus mencari jasa desain dari pihak lain. Hal ini menunjukkan bahwa kapasitas teknis pelaku usaha dalam penguasaan teknologi desain grafis sangat mendesak untuk ditingkatkan. Demikian pula, minimnya aktivitas promosi melalui media sosial dan belum adanya branding yang kuat menyebabkan usaha *T-Shirt Crawl and Jack* kurang dikenal luas oleh masyarakat. Jika hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut, pertumbuhan usaha ini akan berjalan lambat dan kurang kompetitif di pasar yang semakin digital dan terbuka. Oleh karena itu, strategi promosi yang aktif dan terstruktur melalui platform seperti Instagram, TikTok, dan Facebook perlu diterapkan secara konsisten untuk meningkatkan visibilitas merek. Bila kondisi ini terus dipertahankan, maka *survival mechanism* usaha akan sangat bergantung pada loyalitas pasar lokal dan pengetahuan masyarakat sekitar, yang tentunya tidak cukup untuk memperluas skala usaha. Padahal, indikator keberhasilan sebuah bisnis meliputi: produksi yang berjalan lancar, sistem pemasaran yang efektif, peningkatan

daya saing produk (komoditas), dan stabilitas keuangan usaha. Untuk itu, pelatihan teknis dalam bidang desain, pemasaran digital, serta manajemen usaha sangat dibutuhkan agar *T-Shirt Crawl and Jack* dapat berkembang menjadi usaha yang berdaya saing dan berkelanjutan.

Tabel 1. Permasalahan Mitra

No.	Aspek Permasalahan	Permasalahan	Solusi
1	Produksi	Kurangnya alat pendukung produksi	Membelikan alat pendukung produksi, dalam hal ini mesin jahit singer dan tradisional
		Membuat desain/logo pada <i>T-Shirt</i>	Mengadakan pelatihan membuat desain/logo melalui <i>corel draw</i> dan <i>photoshop</i>
2	Pemasaran	Tidak optimal karena tidak ditemukan ulasan tentang <i>T-Shirt Crawl and Jack</i> di media arus utama, media sosial dan platform pemasaran daring	Mengadakan pelatihan dan praktik langsung promosi <i>T-Shirt Crawl and Jack</i> di media sosial
		Tidak melakukan “endorsement” dan strategi pemasaran yang terus lebih baik	Pembuatan video promosi secara sinematik dan professional
		Hanya fokus pada area tertentu seperti area lokasi produksi	Membantu dalam proses pembuatan sistem pra-pesan untuk area luar Mojokerto
3	Keuangan	Modal terbatas	Pelatihan dan pendampingan yang diharapkan dapat membantu peningkatna penjualan hingga 50% dan berangsur meningkat sehingga modal bertambah dan bisa membuka cabang baru di luar desa dan kecamatan
		Tidak ada pembukuan yang berkala sehingga usaha	Mengadakan pelatihan pembukuan keuangan

		berjalan secara konvensional dan tidak terarah	sederhana yang biasanya digunakan oleh UMKM. Hal ini akan dilakukan sebelum promosi produksi sehingga anggaran untuk promosi dan alokasi anggaran lainnya dapat ditata dan direncanakan dengan baik sesuai kemampuan pengusaha.
--	--	--	---

Langkah awal yang dilakukan oleh tim pengabdian masyarakat adalah melakukan observasi kebutuhan riil dari usaha *T-Shirt Crawl and Jack*. Berdasarkan hasil pengamatan tersebut, intervensi pertama yang dilakukan adalah pemberian alat bantu produksi, yakni mesin jahit tipe *15 Class* tradisional dan mesin jahit typical GC628. Pengadaan alat ini bertujuan untuk meningkatkan kapasitas produksi dan efisiensi waktu kerja, mengingat usaha yang bergerak dalam bidang konveksi rumahan ini masih dikelola secara sederhana dan memiliki keterbatasan sarana produksi. Selain persoalan produksi, tim juga mengidentifikasi bahwa pemanfaatan media promosi digital masih belum optimal. Oleh karena itu, pelatihan promosi online menjadi salah satu strategi utama dalam program ini. Pelatihan akan melibatkan praktisi dan tenaga ahli di bidang pemasaran digital, khususnya yang berpengalaman dalam penjualan produk T-shirt kekinian melalui media sosial. Langkah ini penting mengingat meningkatnya persaingan di industri fesyen rumahan, sehingga usaha perlu membangun keunggulan bersaing, sebagaimana ditegaskan dalam studi sebelumnya (Dewi, 2006; Djodjobo & Tawas, 2014). Dalam pelaksanaannya, tim akan bekerja sama dengan tiga pihak utama yaitu Pelaku usaha yang berpengalaman di marketplace untuk berbagi strategi penjualan daring, Desainer visual untuk memberikan pelatihan pembuatan desain kaos polos secara custom dan sesuai tren pasar, Tim produksi konten, yang akan membantu dalam pembuatan video promosi produk. Luaran dari kegiatan ini meliputi, Kemampuan pelaku usaha dalam melakukan promosi produk secara rutin, Kemampuan membuat desain visual untuk media promosi yang disesuaikan dengan preferensi pasar, Tersedianya video dokumenter promosi yang siap dipublikasikan di berbagai platform digital. Langkah berikutnya adalah pelatihan pembukuan usaha sederhana yang berfokus pada penyusunan laporan keuangan yang rapi, terstruktur, dan dapat digunakan sebagai alat monitoring keuangan usaha secara berkelanjutan. Pelatihan ini akan diberikan oleh tim yang memiliki kompetensi dalam bidang keuangan mikro. Perencanaan dan pencatatan keuangan menjadi aspek krusial dalam keberlangsungan usaha kecil, sebagaimana dijelaskan dalam berbagai studi bahwa masalah keuangan merupakan salah satu faktor utama kegagalan UMKM (Dewi, 2006). Umumnya, pelaku usaha mikro memiliki kecenderungan mencampurkan

uang usaha dengan kebutuhan rumah tangga, yang dalam jangka panjang dapat menyebabkan ketidakstabilan finansial usaha dan berujung pada kegagalan bisnis. Melalui pelatihan ini, tim pengabdian berkomitmen untuk membantu Ibu Binti Nurhayati dalam menyusun perencanaan keuangan yang sistematis dan terukur, sehingga usahanya dapat berkembang secara berkelanjutan dan berkontribusi terhadap peningkatan kesejahteraan masyarakat di sekitarnya.

Tabel 2. Solusi dan Target Luaran

No.	Permasalahan Mitra	Solusi	Target Luaran
1	Alat bantu produksi menjahit	Pemberian alat bantu produksi	Adanya mesin jahit type 15 class tradisional dan mesin jahit typical GC628 yang membantu proses produksi <i>T-Shirt Crawl and Jack</i>
2	Kurangnya pemanfaatan media promosi produk	Pelatihan desain penjualan (desain visual sederhana) dan penggunaan media untuk promosi produk	Pengusaha dapat secara mandiri membuat media promosi, memanfaatkan sarana yang ada untuk peningkatan penjualan 50% dan berangsur meningkat. Pengusaha juga memiliki dokumentasi promosi produk dan kesempatan beriklan di media sosial dan masuk dalam jaringan usaha <i>T-Shirt</i>
3	Tidak adanya pembukuan yang baik terkait keuangan usaha	Pelatihan pembukuan dan perencanaan keuangan	Pengusaha dapat secara mandiri melakukan pembukuan keuangan dan perencanaan keuangan sehingga anggaran dan

			keuntungan secara jelas dapat terbaca dan dapat meningkatkan keuangan badan usaha.
--	--	--	--

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat dilaksanakan secara tatap muka bersama pelaku usaha. Langkah awal dimulai dengan penyamaan persepsi dan persiapan kegiatan. Setelah tahap ini disepakati, dilakukan pengadaan alat bantu produksi yang langsung diserahkan kepada pelaku usaha, sekaligus menandai dimulainya sesi pelatihan awal. Program ini dirancang untuk berlangsung dalam beberapa sesi, bukan hanya satu kali pertemuan.

Pada sesi pertama, tim pengabdian menyerahkan alat bantu produksi kepada pelaku usaha. Di hari yang sama, tim yang memiliki kompetensi di bidang keuangan mulai melakukan analisis terhadap permasalahan finansial yang dihadapi. Sesi berikutnya mencakup pelatihan terkait pemasaran digital, pengelolaan media sosial, serta strategi promosi yang dapat menarik minat konsumen terhadap produk UMKM. Tahap selanjutnya adalah pembuatan materi promosi, termasuk video promosi, yang nantinya akan dibagikan melalui komunitas pengusaha T-Shirt. Setelah tahap ini berhasil dijalankan dan hasilnya mulai terlihat, dilakukan proses pemantauan dan evaluasi langsung oleh tim, yang sifatnya fleksibel dan menyesuaikan kondisi lapangan. Dengan pendekatan ini terdapat beberapa keunggulan seperti, masalah di aspek produksi dapat diatasi melalui penyediaan alat bantu. Kendala dalam manajemen usaha diselesaikan lewat pelatihan yang diberikan oleh ahli di bidangnya. Tantangan dalam pemasaran direspons dengan pelatihan serta pembuatan media promosi, dilengkapi pendampingan intensif hingga masa program berakhir. Seluruh rangkaian kegiatan ini diharapkan mampu meningkatkan daya saing, memperkuat branding, dan mendorong peningkatan penjualan di tengah pertumbuhan pesat industri T-Shirt saat ini.

Berikut tabel kegiatan yang dilaksanakan oleh tim pengabdian sesuai dengan waktu yang telah ditentukan:

Tabel 3. Kegiatan

No.	Recana Tanggal Pelaksanaan	Kegiatan	Pelaksanaan
1	03 Juli 2024	Penyamaan persepsi dan penyampaian tujuan pengabdian kepada pelaku usaha <i>T-Shirt Crawl and Jack</i>	Tim Pengabdian
2	11 Juli 2024	Penyerahan alat bantu produksi dan uji coba alat	Tim Pengabdian

3	12 Juli 2024	Pelatihan membuat desain/logo <i>T-Shirt Crawl and Jack</i> dengan menggunakan aplikasi <i>corel draw</i> dan <i>photoshop</i>	Tim Pengabdian
4	12 Juli 2024	Pembedahan dan diskusi permasalahan mitra	Tim Pengabdian
5	15 Juli 2024	Pelatihan pemasaran, pembuatan akun media sosial dan video sinematik	Tim Pengabdian
6	20 Juli 2024	Pelatihan pengelolaan media sosial dan pengontrolan penjualan berkala	Tim Pengabdian

Tim pelaksana pengabdian kepada masyarakat akan melakukan kunjungan langsung ke lokasi mitra usaha sebagai bentuk keterlibatan aktif dalam implementasi program. Dalam pelaksanaan kegiatan, tim juga akan menghadirkan narasumber yang relevan sesuai dengan topik pelatihan dan jadwal yang telah disepakati bersama mitra. Peran mitra dalam kegiatan ini adalah sebagai subjek pelatihan sekaligus kolaborator, di mana mitra tidak hanya mengikuti sesi pelatihan secara aktif, tetapi juga turut membantu kelancaran teknis pelaksanaan kegiatan di lapangan. Sebagai bagian dari tahap akhir kegiatan, tim pengabdian akan melaksanakan evaluasi sistem keuangan usaha melalui pendekatan *bedah pembukuan*. Evaluasi ini akan dikombinasikan dengan analisis respons masyarakat, baik dari komunitas sekitar maupun khalayak yang dijangkau melalui media sosial. Selain itu, akan dilakukan penilaian terhadap efektivitas media promosi dengan mengamati trafik dan jangkauan promosi yang telah dilakukan. Dalam rangka memastikan keberlanjutan dampak program, tim pengabdian akan mengadakan pertemuan lanjutan secara daring maupun luring secara kondisional, serta meminta mitra untuk menyampaikan laporan perkembangan usaha secara tertulis dan lisan. Laporan ini berfungsi sebagai umpan balik terhadap efektivitas intervensi yang telah dilakukan dan sebagai dasar perumusan rekomendasi perbaikan lanjutan.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Tabel 4. Pelaksanaan Kegiatan

No.	Produksi	Manajemen
1	Penyerahan alat bantu produksi	Proses pembelian
2	Pelatihan desain virtual sederhana	Pelatihan proses desain/logo, pemasaran, dan promosi daring
3	Pembuatan pembukuan sederhana	Pelatihan mengaplikasikan pembukuan keuangan

Setelah dilakukan serangkaian pendampingan peningkatan usaha selama kurang lebih tiga bulan, ketika ada mesin mesin jahit type 15 class tradisional dan mesin jahit typical GC628 usaha penjualan *T-Shirt Crawl and Jack* mengalami

peningkatan. Bahkan, pada saat stok kaos polos habis, pengusaha *T-Shirt Crawl and Jack* ini harus memutar otak bagaimana menginovasi kembali Desain pada *T-Shirt Crawl and Jack* kekinianya sehingga tetap terus memproduksi. Pada minggu pertama sejak penyerahan alat dan serangkaian pelatihan peningkatan hasil penjualan, usaha Ibu Binti Nurhayati mendapat respon baik dari warga sekitar yang merupakan peminat utama *T-Shirt Crawl and Jack*.



Gambar 3. Penyerahan Alat Bantu Produksi Mesin Jahit typical GC628 dan type 15

Meskipun lokasi produksi berada di rumah, penjualan produk *T-Shirt Crawl and Jack* tetap menunjukkan perkembangan yang signifikan, baik melalui kanal daring maupun luring. Aktivitas promosi melalui media sosial juga terus dilakukan, meskipun masih dalam bentuk pengenalan produk secara sederhana. Brand *Crawl and Jack* sendiri telah mulai dikenal oleh pasar, baik online maupun offline, dengan rata-rata penjualan harian mencapai 3–5 unit per hari, dengan harga jual mulai dari Rp50.000 (Binti, 2024). Usaha ini dikelola oleh Ibu Binti Nurhayati dan telah mendapatkan serangkaian kegiatan pendampingan berupa pelatihan dan bantuan alat produksi, baik secara luring maupun daring.

Tahapan pertama dalam kegiatan pendampingan adalah penyerahan alat bantu produksi, yang terbukti memiliki peran sentral dalam keberlangsungan proses pembuatan produk. Sebelum adanya intervensi ini, produksi *T-Shirt* terbatas karena kendala waktu dan tenaga, sehingga tidak dapat dilakukan setiap hari. Namun, setelah alat bantu diberikan, proses produksi dapat dilakukan secara kontinu selama bahan baku tersedia, sehingga berdampak positif terhadap peningkatan produktivitas dan stabilitas pendapatan. Selanjutnya, pelaku usaha juga mendapatkan pelatihan untuk meningkatkan efisiensi dan akurasi proses produksi, melalui pendekatan berbasis kebutuhan usaha. Pelatihan ini ditujukan untuk mempercepat proses kerja dan mengurangi beban kerja manual, sehingga kapasitas produksi dapat ditingkatkan secara signifikan.

Pada tahap kedua, diberikan pelatihan desain visual dan promosi digital, yang diarahkan pada optimalisasi media sosial, seperti Instagram dan WhatsApp Business. Sebelumnya, promosi sempat dihentikan karena pelaku usaha merasa cukup hanya mengandalkan penjualan secara offline. Namun kini, promosi digital telah kembali diaktifkan, dengan desain yang menarik meskipun sederhana, menggunakan aplikasi seperti Canva. Ke depannya, pengembangan desain dilakukan menggunakan

perangkat lunak yang lebih profesional seperti CorelDraw dan Adobe Photoshop. Alat desain ini memungkinkan kolaborasi dan fleksibilitas yang lebih tinggi dalam pembuatan konten promosi. Hasil dari pelatihan ini menunjukkan adanya peningkatan jumlah pesanan harian, dari sebelumnya hanya satu pesanan per hari atau bahkan tidak ada, menjadi rata-rata 3–4 pesanan per hari. Melihat tren pertumbuhan yang positif, pelaku usaha berencana untuk mengembangkan usaha melalui sistem reseller atau franchise, yang nantinya akan dilengkapi dengan sistem kuota pemesanan harian. Dari sisi desain dan strategi promosi, diperoleh pemahaman bahwa desain grafis yang dirancang dengan baik mampu meningkatkan penjualan, reputasi merek, serta memperkuat identitas usaha. Perencanaan desain yang matang memungkinkan bisnis untuk lebih fokus pada produk dan konsumen, serta berkontribusi pada peningkatan performa usaha dalam konteks digital. Tanpa perencanaan dan pendekatan visual yang strategis, pelaku usaha akan mengalami kesulitan dalam menumbuhkan loyalitas pelanggan dan mengembangkan pasar di era digital saat ini.



Gambar 4. Penjualan Online Melalui Media Sosial (Facebook, Instagram, Shopee)



Gambar 5. Contoh Desain T-Shirt Crawl and Jack

Tahap ketiga dalam kegiatan pendampingan adalah pelatihan pembukuan keuangan usaha sederhana. Pelatihan ini menjadi sangat penting mengingat sebelumnya pelaku usaha belum menerapkan sistem pencatatan keuangan yang terstruktur. Selama ini, tidak ada pemisahan yang jelas antara keuangan pribadi dan keuangan usaha, sehingga menyebabkan ketidakterkendalian arus kas, dan dalam beberapa kasus, potensi kerugian usaha yang tidak terdeteksi. Melalui pelatihan ini, pelaku usaha didorong untuk mulai menerapkan sistem pencatatan keuangan secara konsisten, meskipun dalam bentuk yang masih sederhana. Implementasi awal dilakukan menggunakan aplikasi Microsoft Excel, dengan format yang disesuaikan dengan kebutuhan usaha kecil dan menengah. Sebagai UMKM yang masih berada pada tahap perintisan, keberadaan pembukuan keuangan menjadi instrumen penting dalam menjaga kestabilan usaha dan mengoptimalkan keuntungan. Dengan adanya pencatatan yang baik, pelaku usaha dapat memantau arus kas, mengevaluasi kinerja keuangan, serta membuat perencanaan usaha yang lebih terarah di masa mendatang.

Bill Checklist

Month	Item	Amount	✓
Jan			
Feb			
Mar			
Apr			
May			
Jun			
Jul			
Aug			
Sept			
Oct			
Nov			
Dec			

Notes :

Bening Express
Laporan Arus Kas
Untuk periode yang berakhir 28 Februari 2021

ARUS KAS DARI AKTIVITAS OPERASIONAL	
Arus kas masuk :	
Piutang	Rp 11.490.000
Total arus kas masuk	Rp 11.490.000
Arus kas keluar :	
Beban iklan	Rp 1.300.000
Beban iklan Pakai	Rp 750.000
Beban sewa	Rp 2.000.000
Gaji karyawan	Rp 10.000.000
Beban listrik, air dan telepon	Rp 1.500.000
Beban operasional lainnya	Rp 3.850.000
Total arus kas keluar	Rp 14.400.000
Arus kas aktivitas operasi	11.910.000
ARUS KAS DARI AKTIVITAS INVESTASI	
Arus kas aktivitas investasi	Rp -
ARUS KAS DARI AKTIVITAS PENDANAAN	
Arus kas masuk / Penerimaan dari :	
Piutang usaha	Rp -
Modal usaha	Rp 43.000.000
Total arus kas masuk	Rp 43.000.000
Arus kas keluar / Pembayaran untuk :	
Piutang usaha	Rp 1.815.000
Uang muka customer	Rp -
Total arus kas keluar	Rp 1.815.000
Arus kas aktivitas pendanaan	Rp 43.000.000
Kenaikan atau penurunan kas	Rp 30.275.000
Saldo awal kas	Rp -
Saldo akhir kas	Rp 30.275.000

Gambar 6. Contoh Pembukuan Usaha T-shirt Crawl and Jack

Meskipun pencatatan keuangan usaha *Crawl and Jack* masih dilakukan secara konvensional, praktik ini diharapkan dapat menjadi langkah awal menuju modernisasi usaha-usaha lokal, khususnya yang dikelola oleh masyarakat akar rumput di Indonesia. Salah satu indikator keberhasilan pendampingan adalah adanya pencatatan arus kas yang lebih rapi, sehingga modal dan laba usaha dalam satu bulan dapat diidentifikasi secara jelas dan terpisah dari pengeluaran pribadi. Hal ini berdampak langsung pada optimalisasi pendapatan dan pengelolaan keuangan usaha secara lebih efisien. Praktik pencatatan keuangan yang kini diterapkan oleh Ibu Binti Nurhayati menunjukkan bahwa pendekatan sederhana sekalipun dapat memberikan dampak signifikan dalam meningkatkan ketertiban manajerial UMKM. Lebih lanjut, sistem ini berpotensi untuk direplikasi dan diimplementasikan pada berbagai jenis usaha kecil lainnya. Realitanya, sebagian besar pelaku usaha mikro maupun pekerja domestik di Indonesia belum memiliki kebiasaan dalam melakukan pencatatan keuangan, sehingga program pelatihan semacam ini menjadi sangat relevan dan perlu terus digencarkan. Pelatihan dan pengabdian masyarakat ini dapat berfungsi

sebagai model rujukan strategis untuk komunitas dan lembaga lain yang bergerak di bidang pemberdayaan ekonomi masyarakat. Dalam merancang materi pelatihan pemasaran produk, tim mengadaptasi referensi dari *Jurnal Entrepreneur* dengan mengembangkan formula pelatihan yang meliputi: Panduan strategi cepat dalam mendukung keberhasilan pemasaran produk, Identifikasi dan pemanfaatan alat serta sarana promosi, Pemilihan strategi dan metode pemasaran yang sesuai dengan karakteristik usaha, Pendekatan promosi untuk penetrasi pasar global, Strategi pemasaran yang relevan bagi pengusaha skala kecil hingga menengah. Setelah seluruh rangkaian kegiatan pengabdian dilaksanakan, hasilnya dapat diamati dari peningkatan kerapian sistem usaha dan munculnya inovasi dalam proses bisnis. Hal ini menunjukkan bahwa intervensi yang dilakukan tidak hanya berdampak secara teknis, tetapi juga memperkuat fondasi manajerial dan kreativitas pelaku usaha. Kami meyakini bahwa masyarakat perlu diajak untuk melihat realitas sosial yang berkembang di sekitarnya, khususnya dalam konteks ekonomi kelas menengah ke bawah. Dengan meningkatnya kepedulian terhadap isu pemberdayaan ekonomi lokal, diharapkan akan lahir ide-ide baru yang inovatif dan berkelanjutan dari kalangan akademisi maupun peneliti. Pada tataran akar rumput, usaha *T-Shirt Crawl and Jack* layak mendapat apresiasi dan dukungan dari pemerintah, mengingat kontribusinya dalam mendorong kemandirian ekonomi lokal, membuka lapangan kerja informal, serta menjadi contoh praktik baik dalam pengembangan usaha mikro berbasis komunitas.

PENUTUP

Beragam desain dan motif logo T-Shirt kekinian kini telah merambah dunia industri, baik skala usaha mikro kecil (UMK) maupun usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) lokal. Industri modern saat ini menuntut adanya inovasi berkelanjutan dalam memperbarui dan meningkatkan daya tarik produk. Berdasarkan realitas tersebut, kegiatan pengabdian masyarakat tahun ini difokuskan pada pendampingan dan inovasi usaha T-Shirt Crawl and Jack, yang merupakan salah satu UMK dengan karakteristik desain yang menyesuaikan tren kekinian. Dalam pelaksanaannya, tim pengabdian mengimplementasikan tiga strategi utama: Pemberian alat bantu produksi, berupa mesin jahit tipe 15 Class tradisional dan mesin jahit typical GC628. Tujuan dari bantuan ini adalah untuk mendukung peningkatan kapasitas produksi, mempercepat proses pembuatan T-Shirt, serta memungkinkan diversifikasi desain produk. (Catatan: Bagian “menggiling kopi dan membuat minuman espresso” tampaknya keliru konteksnya dan dapat dihilangkan). Pelatihan desain/logo, pemasaran, dan promosi, yang bertujuan untuk mengoptimalkan penjualan serta memperluas jangkauan pemasaran melalui media sosial. Pelatihan ini dirancang untuk memperkuat citra merek dan menjangkau konsumen yang lebih luas dengan pendekatan visual yang menarik dan sesuai tren pasar. Pelatihan pencatatan keuangan sederhana, yang membantu pelaku usaha

dalam menghitung laba-rugi, memisahkan modal usaha dan keuangan pribadi, serta menyusun laporan keuangan dasar. Langkah ini penting sebagai fondasi pengelolaan usaha yang sehat dan berkelanjutan. Sebagai rekomendasi untuk keberlanjutan program, tim menyarankan agar pelaku usaha, dalam hal ini Ibu Binti Nurhayati, terus didorong untuk menjaga konsistensi kualitas produk dan pelayanan. Dengan kualitas yang terjaga dan manajemen usaha yang semakin tertata, besar harapan bahwa usaha *T-Shirt Crawl and Jack* dapat dikembangkan lebih lanjut ke arah sistem franchise yang terstruktur dan terstandarisasi.

DAFTAR PUSTAKA

- Binus University. 2017. Mengapa Perlu Re-Branding.
<https://binus.ac.id/malang/2017/09/mengapa-perlu-re-branding/>.
- CNBC Indonesia. 2023. <https://www.cnbcindonesia.com/tag/bantuan-umkm>.
- Dewi, T. S. 2006. Analisis pengaruh orientasi pasar dan inovasi produk Terhadap keunggulan bersaing Untuk meningkatkan kinerja pemasaran (studi pada industri batik di kota dan kabupaten pekalongan). Tesis. eprints.undip.ac.id
- Djodjobo. N.V, Tawas.N.V. 2014. Pengaruh Orientasi Kewirausahaan, Inovasi Produk, Dan Keunggulan Bersaing Terhadap Kinerja Pemasaran Usaha Nasi Kuning Di Kota Manado. Jurnal EMBA Vol.2 No.3 September 2014
- Effendi, Yusli, dkk. 2020. *Glokalisasi : Gerakan Sosial, Kewargaan, dan Komunitas Sosial*. Penerbit: Inetelegensia Media Malang
- Jurnal Entrepreneur. <https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-pemasaran-produk-yang-harus-anda-coba/>.
- Wawancara dengan Ibu Binti Nurhayati (Pemilik Usaha)