

Peningkatan Kualitas, Kuantitas, dan Daya Saing Industri Rumah Tangga Baju Pengantin “Kebaya Tauriska” Mojokerto

¹Miftahol Horri, ^{2*}Mustika Winedar, ³Saibat, ⁴Firdaus, ⁵Damayanti Sri Lestari

^{1,2*,3,4,5}Universitas Dr. Soetomo, Surabaya, Indonesia

e-mail: miftahol.horri@unitomo.ac.id¹, mustika.winedar@unitomo.ac.id^{2*},
saibat@unitomo.ac.id³, firdaus@unitomo.ac.id⁴, damajanti.sri@unitomo.ac.id⁵

*Corresponding Author

Submit: 12 Desember 2024; revisi: 25 Maret 2025, diterima: 31 Mei 2025

ABSTRAK

Usaha persewaan baju pengantin merupakan salah satu usaha yang menjanjikan keuntungan relatif besar. Namun, usaha ini dipengaruhi musim perkawinan yang dianut oleh sebagian besar masyarakat Jawa. Sehingga penghasilan dari usaha ini berfluktuasi cukup tajam diantara bulan-bulan yang dianggap baik untuk melangsungkan perkawinan dan bulan-bulan yang pantang untuk melangsungkan perkawinan, sementara dari sisi biaya operasional tidak terdapat perbedaan diantara bulan musim perkawinan dan bukan musim perkawinan. Akibatnya terjadi ketidakseimbangan pendapatan dan biaya disepanjang tahun. Oleh karena itu diperlukan perencanaan keuangan yang cermat agar usaha tetap dapat dijalankan dengan baik meski dalam kondisi sepi order baju pengantin. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan pertama untuk mengatasi permasalahan dibidang keuangan dengan melakukan transfer knowledge tentang teknik pencatatan akuntansi dan pembuatan laporan mutasi kas sebagai dasar untuk membuat perencanaan keuangan. Kedua, mengatasi permasalahan dibidang produk yaitu dengan pengembangan desain baju pengantin yang kekinian dan berdaya saing tinggi. Metode yang diterapkan adalah pelatihan dan pendampingan yang tahapannya meliputi survey pendahuluan untuk menentukan kondisi eksisting dan berkoordinasi dengan pelaku usaha, pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, evaluasi pelaksanaan pelatihan dan pendampingan, dan evaluasi kinerja. IPTEK yang dihasilkan adalah tersusunnya buku kas dan laporan keuangan sederhana sebagai dasar perencanaan keuangan dan desain model baju pengantin yang kekinian dan trendy.

Kata kunci: Perencanaan Keuangan, Daya Saing, Baju Pengantin

ABSTRACT

The wedding dress rental business is one that promises relatively high profits. However, this business is influenced by the wedding season, which is observed by most Javanese people. Consequently, income from this business fluctuates significantly between months considered favorable for weddings and months considered undesirable. Meanwhile, operational costs remain unchanged between the wedding season and non-wedding season. This results in an imbalance in income and expenses throughout the year. Therefore, careful financial planning is necessary to ensure the business continues to operate smoothly even during periods of low wedding dress orders. This community service activity aims, first, to address financial issues by transferring knowledge on accounting techniques and creating cash flow statements as a basis for financial planning. Second, to address product issues by developing contemporary and highly competitive wedding dress designs. The method used is training and mentoring, which includes a preliminary survey to determine existing conditions and coordinate with business owners, implementation of training and mentoring, evaluation of the training and mentoring,

and performance evaluation. The resulting science and technology resulted in the creation of a simple cash book and financial report as a basis for financial planning and the design of contemporary and trendy wedding dresses.

Keywords: Financial Planning, Competitiveness, Wedding Dresses



Copyright © 2025 The Author(s)

This is an open access article under the CC BY-SA license.

PENDAHULUAN

Usaha persewaan baju pengantin merupakan salah satu usaha yang berpotensi besar meraup keuntungan. Harga busana pengantin di pasaran relatif mahal sedangkan pemakaiannya hanya sekali pakai. Oleh karena itu tidak mengherankan jika calon pengantin cenderung memilih menyewa dibanding membeli baju yang akan dikenakan pada momen sakral perkawinan yang sekali seumur hidup.

Selain menjanjikan banyak keuntungan, usaha persewaan baju pengantin juga memiliki tantangan yang cukup berat. Pertama, pendapatan dari usaha persewaan baju pengantin sangat dipengaruhi musim perkawinan. Dalam tradisi budaya Jawa dikenal sistem penanggalan yang merekomendasikan gelaran perkawinan dilaksanakan pada bulan-bulan tertentu seperti bulan Jumadil Akhir (bulan ke 6), Rejeb (bulan ke 7), Ruwah (bulan ke 8), dan puncaknya adalah bulan Besar (bulan ke 12). Dimana pada bulan-bulan tersebut banyak warga masyarakat menggelar acara perkawinan, sehingga permintaan sewa baju pengantin meningkat pesat pada bulan-bulan tersebut. Sebaliknya dikenal pula bulan-bulan yang pantang bagi masyarakat Jawa menggelar perkawinan, yang biasanya jatuh pada bulan Sura (bulan ke 1), Sapar (bulan ke 2), Mulud (bulan ke 3), Bakda mulud (bulan ke 4), Jumadil Awal (bulan ke 5), Pasa (bulan ke 9), Sawal (bulan ke 10), dan Sela (bulan ke 11). Pada bulan-bulan berpantang menggelar perkawinan tersebut penghasilan usaha persewaan baju pengantin bisa turun sangat drastis. Sementara dari sisi biaya operasional tidak terdapat perbedaan diantara bulan musim perkawinan dan bukan musim perkawinan.

Kedua, untuk membangun stok baju pengantin dibutuhkan modal yang cukup besar mengingat biaya pembuatan baju pengantin relatif mahal. Sementara itu pengusaha persewaan baju pengantin dituntut menyediakan stok baju pengantin yang berkualitas baik dengan berbagai desain yang trendy untuk mengakomodasi preferensi konsumen. Ketersediaan stok baju pengantin dalam berbagai pilihan desain dan model merupakan salah satu kunci sukses usaha persewaan baju pengantin untuk meningkatkan kepuasan konsumen. Kepuasan konsumen akan menciptakan loyalitas konsumen. Konsumen yang loyal akan melakukan pembelian yang berulang, merekomendasikan produk kepada orang lain, dan menunjukkan ketahanan yang kuat terhadap tarikan dari pesaing (Kotler, (2008). Oleh karena itu untuk meningkatkan daya saing usaha persewaan baju pengantin perlu diterapkan inovasi teknologi desain dan model baju pengantin yang mengikuti perkembangan model baju pengantin terkini dan sesuai dengan nilai-nilai budaya setempat.

Tantangan bisnis persewaan baju pengantin seperti dijelaskan diatas juga dialami oleh usaha persewaan baju pengantin "Kebaya Tauriska" yang menjadi mitra dalam kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini. Usaha persewaan baju pengantin "Kebaya Tauriska" berkedudukan di Desa Modopuro Kecamatan Mojosari Kabupaten Mojokerto. Usaha skala rumah tangga yang dirintis sejak 2015 oleh ibu Niena Tauriska Sanjaya ini, saat ini beromzet 15 hingga 30 juta rupiah pada bulan-bulan musim perkawinan, dan 7 hingga 15 juta rupiah pada bulan-bulan bukan musim perkawinan. Sedangkan biaya operasional relatif tetap jumlahnya setiap bulan yaitu rata-rata 6 hingga 7 juta rupiah. Ketidakseimbangan arus kas operasional antara bulan musim perkawinan dan bulan bukan musim perkawinan menyebabkan stabilitas keuangan usaha menjadi sangat berisiko mengalami kegagalan. Oleh karena itu diperlukan perencanaan keuangan yang terperinci agar pengalokasian sumber daya finansial yang terbatas dapat dikendalikan dengan baik dan dana yang tersedia dapat digunakan secara efisien. Sayangnya "Kebaya Tauriska" belum menerapkan pencatatan akuntansi dan belum mempunyai laporan arus kas yang merupakan dasar untuk membuat perencanaan keuangan yang terperinci. Kondisi tersebut mengakibatkan pemilik usaha kesulitan memantau arus kas, pendapatan, dan pengeluaran. Hal ini tidak hanya menyulitkan penilaian kinerja keuangan usaha namun juga menunjukkan lemahnya pengendalian internal perusahaan. Maka diperlukan tindakan tertentu berupa pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan yang baik berupa pencatatan arus kas dan perencanaan keuangan yang presisi.

Usaha "Kebaya Tauriska" mempekerjakan 6 orang karyawan yang terdiri dari 3 orang staf penjualan dan pelayanan pelanggan, 1 orang staf administrasi dan keuangan, 1 orang penjahit, dan 1 orang asisten penjahit. Untuk pengadaan stok "Kebaya Tauriska" dilakukan dengan memproduksi sendiri baju-baju pengantin dan kebaya. Bahan-bahan pembuatan kebaya pengantin didatangkan dari kota Surabaya, sedangkan model baju pengantin didesain sendiri oleh pemilik usaha. Dalam mendesain baju-baju pengantin "Kebaya Tauriska" mendapat inspirasi dari model-model baju pengantin yang sedang trending di dunia bridal fashion baik modern maupun tradisional. Walaupun proses desain masih menggunakan cara manual yaitu menggunakan media kertas dan pensil, namun hasil desain "Kebaya Tauriska" cukup diminati dan mendapat tempat dihati para pelanggan. Terbukti baju pengantin "Kebaya Tauriska" bisa disewakan berulang-ulang. Untuk menjaga kualitas baju pengantin yang disewakan tetap prima, manajemen "Kebaya Tauriska" menerapkan batas penyewaan 1 baju pengantin maksimal disewakan 5 kali, setelah melalui 5 kali penyewaan biasanya baju pengantin akan dijual dengan harga murah, kemudian diproduksi lagi baju pengantin baru sebagai gantinya. Sejauh ini produksi baju pengantin "Kebaya Tauriskan" belum menerapkan inovasi teknologi dalam mendesain model baju pengantin. Maka untuk meningkatkan daya saing usaha persewaan baju pengantin "Kebaya Tauriska" perlu mendapatkan pelatihan dan pendampingan tentang inovasi teknologi desain dan model baju pengantin yang mengikuti perkembangan model baju pengantin terkini.

Pemasaran produk "Kebaya Tauriska" dilakukan baik secara konvensional, yaitu pemasaran dengan penyebaran informasi dari mulut ke mulut, mengikuti pameran, kerjasama dengan pihak wedding organizer atau pemilik vendor perkawinan, maupun pemasaran online melalui akun instagram @kebayatauriska_gallery dengan 4.314

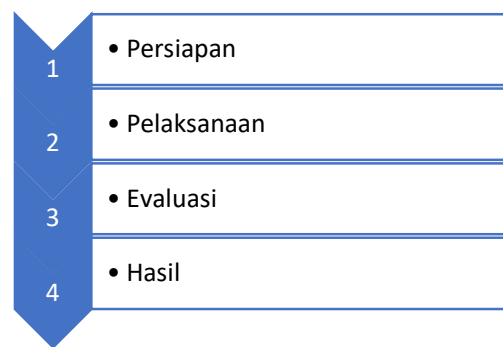
pengikut dan @cek_katalog.kebayatauriska dengan 485 pengikut. Untuk menjangkau pengguna media social yang lebih luas, "Kebaya Tauriska" juga melakukan endorsement pada konten creator yang memiliki pengikut lebih banyak untuk mempromosikan produk "Kebaya Tauriska".

Tujuan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini pertama, membantu mitra mengatasi permasalahan di bidang keuangan. Mitra belum menerapkan pencatatan akuntansi dan belum memiliki laporan arus kas yang menjadi dasar untuk membuat perencanaan keuangan. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimaksudkan memberikan pelatihan dan pendampingan tentang teknik pencatatan akuntansi dan pembuatan laporan arus kas yang menjadi dasar untuk membuat perencanaan keuangan. Hasil pelaksanaan pelatihan, pendampingan dan praktik strategi perencanaan keuangan ini mitra dapat secara mandiri mengukur perkembangan usaha, melacak sumber-sumber penerimaan kas serta penggunaannya, dan mencegah risiko kegagalan usaha.

Tujuan kedua, membantu mitra mengatasi permasalahan di bidang produk. Mitra memiliki permasalahan dalam desain baju yang belum berdaya saing tinggi. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dimaksudkan untuk memberikan pelatihan dan pendampingan pengembangan desain baju pengantin yang kekinian. Hasil pelaksanaan pelatihan dan pendampingan pengembangan desain baju pengantin ini, mitra dapat secara mandiri mengembangkan desain baju pengantin yang trendy sesuai perkembangan desain model baju pengantin terkini dan meningkatkan daya saing. Desain produk baju pengantin akan mempengaruhi bagaimana produk baju pengantin tersebut akan terlihat, terasa, dan berfungsi, bagi konsumen. Produk baju pengantin yang berkualitas dan memenuhi selera konsumen akan meningkatkan kepuasan konsumen. Konsumen yang terpuaskan oleh suatu produk cenderung melakukan pembelian ulang di masa depan. Dan produk yang mampu memberikan kepuasan maksimal pada konsumen merupakan kunci untuk memenangkan persaingan.

METODE

Pengabdian kepada masyarakat dengan pendekatan partisipatif merujuk pada pendekatan yang melibatkan partisipasi aktif dan kolaborasi dari masyarakat yang menjadi subjek atau penerima pengabdian atau memberdayakan mitra. Dalam pemberdayaan harus memenuhi kebutuhan dan menyelesaikan masalah yang ada di masyarakat (Yuniwati, 2024) Adapun metode yang digunakan untuk membantu menyelesaikan permasalahan mitra adalah metode pelatihan dan pendampingan. Pelatihan, merupakan proses pendidikan jangka pendek dengan menggunakan prosedur yang sistematis dan terorganisir. Inti dari kegiatan pelatihan adalah praktik langsung di lapangan dengan didampingi ahli yang berkompeten. Pendampingan, yaitu proses pemberian akses bantuan bagi mitra yang didampingi dalam mengidentifikasi kebutuhan dan memecahkan masalah serta mendorong tumbuhnya inisiatif dalam pengambilan keputusan. Adapun tahap pelaksanaan pelatihan dan pendampingan ditampilkan pada Gambar 1.



Gambar 1. Tahapan pelaksanaan pelatihan dan pendampingan

Pada tahap persiapan dilakukan survey untuk menentukan kondisi eksisting mitra dan koordinasi dengan mitra tentang pelaksanaan program dan jadwal pelaksanaannya. Pada tahap pelaksanaan terbagi menjadi dua kegiatan yaitu pelaksanaan pelatihan, pendampingan, dan praktik pengelolaan keuangan yang tepat dan professional. Kedua, pelaksanaan pelatihan, pendampingan dan praktik inovasi desain dan model baju pengantin yang trendy mengikuti perkembangan mode baju pengantin terkini. Tahap selanjutnya dilakukan evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan, pendampingan, dan praktik pengelolaan keuangan yang tepat dan professional, evaluasi terhadap pelaksanaan pelatihan, pendampingan, dan praktik inovasi desain model baju pengantin yang trendy mengikuti perkembangan mode baju pengantin terkini, dan evaluasi kinerja dengan membandingkan data sebelum dan sesudah pelaksanaan PKM untuk melihat adanya peningkatan kinerja. Tahap terakhir adalah IPTEK yang dihasilkan berupa informasi keuangan dalam bentuk buku kas dan laporan keuangan, dan desain model baju pengantin yang trendy dan kekinian.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Penerapan pengelolaan keuangan yang tepat diawali dengan menerapkan pencatatan keuangan secara sistematis atas seluruh transaksi bisnis. Manfaat pencatatan keuangan secara sistematis adalah memungkinkan pelaku usaha melacak dengan tepat keuntungan yang sebenarnya mereka peroleh dari hasil penjualan produk. Biasanya pelaku UMKM termasuk mitra “Kebaya Tauriska” hanya fokus pada nilai penjualan yang tinggi dan tanpa sadar telah melakukan pengeluaran atau belanja tanpa kendali. Sehingga walaupun penjualan selalu ramai namun menyisakan keuntungan sedikit, atau bahkan merugi.

Berdasar catatan keuangan dapat disusun laporan mutasi kas operasi. Laporan mutasi kas operasi berisi informasi yang berkaitan dengan jumlah pemasukan dan pengeluaran kas perusahaan selama jangka waktu tertentu. Dengan laporan mutasi kas memungkinkan para pelaku usaha untuk melacak asal muasal uang kas dan bagaimana cara yang lebih tepat untuk membelanjakan uang kas tersebut. Sehingga pelaku usaha dapat mengetahui kondisi finansial perusahaan secara akurat. Dengan mengetahui kondisi finansial perusahaan secara akurat, pelaku usaha dapat membuat perencanaan keuangan yang terperinci. Kondisi keuangan mitra yang berfluktuasi diantara *peak*

season dan *low season* di sepanjang tahun sangat berisiko bagi kelangsungan usaha mitra. Perencanaan keuangan merupakan cara efektif untuk mengendalikan keuangan usaha. Dengan membuat perencanaan keuangan yang jelas dan terinci mitra dapat mengalokasikan sumber daya finansial yang terbatas dengan lebih baik, sehingga pengeluaran bisa dikendalikan dan dana yang ada dapat digunakan secara efisien.

Untuk meningkatkan kemampuan mitra dibidang pencatatan akuntansi, mitra dalam hal ini usaha persewaan paju pengantin “Kebaya Tauriska” diajarkan dan dilatih cara mencatat transaksi di buku kas dengan benar, diberikan pemahaman tentang manfaat pencatatan buku kas sebagai salah satu mekanisme pengendalian internal Perusahaan (Gambar 2). Mitra juga diajarkan dan dilatih membuat perencanaan keuangan berdasar data historis yang tercatat di buku mutasi kas perusahaan.



Gambar 2. Pelaksanaan Pelatihan dan Pendampingan Pengelolaan Keuangan

Kas adalah jenis asset yang memiliki sifat paling likuid dan sangat mudah dipindahtangankan. Oleh karena itu untuk tujuan pengendalian internal, terdapat beberapa mekanisme yang perlu dijalankan, seperti pembuatan buku mutasi kas, pembentukan dana kas kecil, hingga melakukan rekonsiliasi kas bank. Namun dalam pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini mengingat keterbatasan waktu maka dibatasi untuk pembuatan buku mutasi kas. Format buku mutasi kas terdiri dari kolom tanggal, keterangan, kas masuk, kas keluar dan saldo. Contoh format buku mutasi kas ditampilkan pada Tabel 1.

Setiap terjadi transaksi penerimaan kas, maka di buku mutasi kas pada kolom tanggal (1) akan diisi tanggal terjadinya transaksi. Pada kolom keterangan (2) diisi jenis transaksi apa yang terjadi, apakah transaksi penerimaan kas atau pengeluaran kas. Jika terjadi transaksi penerimaan kas, maka pada kolom Kas Masuk (3) ditulis jumlah rupiah uang kas yang diterima perusahaan. Sedangkan jika terjadi transaksi pengeluaran kas, maka pada kolom Kas Keluar (4) ditulis jumlah rupiah uang kas yang dikeluarkan. Selanjutnya pada kolom Saldo (5) ditulis jumlah rupiah sisa kas setelah ditambahkan Kas Masuk dan dikurangi Kas Keluar. Nilai saldo kas pada setiap akhir periode akan

dicocokkan dengan jumlah uang tunai yang ada. Jika jumlah uang tunai yang tersedia sama dengan nilai saldo kas di buku mutasi kas, berarti semua transaksi kas telah tercatat dengan benar, namun jika tidak sama berarti masih terdapat transaksi kas yang belum tercatat, sehingga perlu dilakukan pemeriksaan untuk menelusuri transaksi yang belum tercatat tersebut.

Tabel 1. Contoh Format Buku Mutasi Kas

Tanggal (1)	Keterangan (2)	Kas Masuk (3)	Kas Keluar (4)	Saldo (5)
1 Sept 2024	Saldo bulan Agt			Rp 3.000.000
3 Sept 2024	Pembayaran listrik		Rp 600.000	Rp 2.400.000
5 Sept 2024	Terima pembayaran DP pelanggan	Rp 150.000		Rp 2.550.000
7 Sept 2024	Terima pembayaran uang sewa kebaya Bali	Rp 75.000		Rp 2.625.000
...
dst	dst	dst	dst	dst

Mekanisme pencatatan mutasi kas secara tertib dapat mencegah penyalahgunaan kas perusahaan untuk kepentingan pribadi yang kurang dapat dipertanggungjawabkan. Hal ini meningkatkan pengendalian internal perusahaan. Pencatatan mutasi kas secara tertib memungkinkan pemilik usaha mengetahui dengan tepat berapa uang kas yang sebenarnya dimiliki perusahaan pada suatu waktu tertentu. Sehingga memudahkan dalam pengambilan keputusan yang menyangkut penggunaan kas perusahaan. Dengan pencatatan mutasi kas dan dapat diidentifikasi jumlah kas yang sebenarnya dimiliki perusahaan dari waktu ke waktu juga memudahkan dalam memprediksi penerimaan dan pengeluaran kas dimasa depan, yang dapat menjadi dasar pengambilan keputusan tentang pengembangan usaha.

Pencatatan mutasi kas secara tertib memungkinkan pemilik usaha menghitung dengan tepat berapa laba/rugi yang sebenarnya dalam periode tertentu. Pelaku usaha yang belum menerapkan pencatatan akuntansi seperti “Kebaya Tauriska” seringkali kesulitan menentukan apakah usahanya mendapat keuntungan atau justru merugi. Karena mereka meluapkan euphoria ketika tingkat penjualan atau penerimaan meningkat pesat dengan cara melakukan belanja secara berlebihan. Sehingga meskipun penerimaan meningkat tapi laba sedikit atau bahkan merugi.

Dengan penerapan pencatatan mutasi kas, pengusaha persewaan baju pengantin “Kebaya Tauriska” dapat merencanakan keuangan perusahaan dengan mempertimbangkan jumlah penerimaan kas pada bulan-bulan musim perkawinan harus dapat menutup seluruh biaya operasional baik pada bulan-bulan musim perkawinan maupun bulan-bulan tidak musim perkawinan. Berdasar hal tersebut pengusaha persewaan baju pengantin “Kebaya Tauriska” terdorong untuk mencari solusi memperoleh pendapatan tambahan diluar penyewaan baju pengantin untuk mengatasi penurunan pendapatan di bulan-bulan sepi order. “Kebaya Tauriska” dalam dua tahun terakhir juga menyewakan pakaian adat dan pakaian untuk karnaval lengkap dengan perlengkapan dan aksesoris. Sehingga pada bulan-bulan sepi order persewaan

baju pengantin, “Kebaya Tauriska” tetap dapat meraup keuntungan dari hasil penyewaan pakaian adat dan baju karnaval yang biasanya banyak dicari pelanggan pada acara peringatan hari besar kenegaraan atau keagamaan sepanjang tahun tanpa mengenal musim.

Hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat adalah peningkatan kemampuan mitra “Kebaya Tauriska” mengelola keuangan perusahaan secara baik (Tabel 2 dan Tabel 3) yang dapat diukur melalui 1) Mitra telah dapat menjalankan mekanisme pencatatan kas secara tertib. Sebelum dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mitra belum menerapkan pencatatan akuntansi. 2) Mitra dapat memastikan jumlah uang kas yang tersedia secara fisik sama nilainya dengan saldo kas di buku mutasi kas. Sebelum dilaksanakan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mitra tidak dapat memastikan jumlah uang kas yang ada sudah benar atau tidak. 3) Mitra mempunyai perencanaan keuangan terperinci berbasis mutasi kas. Sebelum pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat mitra mengalami kesulitan likuiditas pada bulan-bulan yang bukan musim perkawinan karena sepi order persewaan baju pengantin, dan surplus kas pada bulan-bulan musim perkawinan. Ketika mengalami surplus kas mitra tidak melakukan saving untuk berjaga-jaga mengcover pengeluaran di musim sepi job.

Tabel 2. Hasil Kegiatan PKM di Bidang Keuangan

No	Pengukuran	Sebelum Dilaksanakan PKM	Sesudah Dilaksanakan PKM
1	Catatan mutasi kas, laporan laba/rugi, neraca	X	√
2	Mekanisme pengendalian internal	X	√
3	Perencanaan keuangan	X	√

Keterangan:

√ = ada

X = tidak ada

Sumber: Kebaya Tauriska data diolah

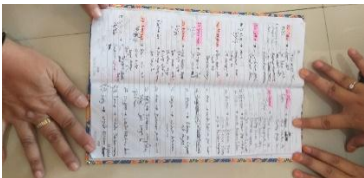
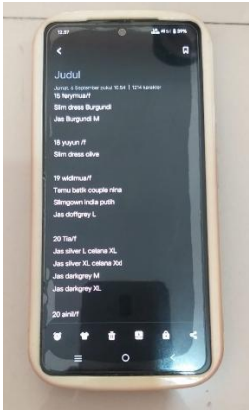
Ketersediaan berbagai baju pengantin berkualitas baik dengan desain model yang *trendy* untuk mengakomodasi preferensi konsumen merupakan salah satu kunci sukses usaha penyewaan baju pengantin dalam meningkatkan kepuasan konsumen. Selanjutnya kepuasan konsumen akan menciptakan loyalitas konsumen. Konsumen yang loyal akan melakukan pembelian yang berulang, merekomendasikan produk kepada orang lain, dan menunjukkan ketahanan yang kuat terhadap tarikan dari pesaing (Kotler, (2008). Untuk meningkatkan daya saing usaha mitra maka perlu diterapkan inovasi teknologi desain dan model baju pengantin yang mengikuti perkembangan model baju pengantin terkini dan sesuai dengan budaya setempat. Yaitu dengan menerapkan metode *Double Diamond Design Proseses*. Metode ini banyak direkomendasikan untuk diterapkan pada proses desain dan pengembangan desain (Aminatunnisak & Yulistiana, 2021). Metode *double diamond* terbagi dalam 4 tahap, yaitu

discover, define, develop, dan deliver. Pada tahap *discover* dilakukan pencarian inspirasi dengan mengumpulkan informasi tentang apa yang menarik melalui intelijen pemasaran, pemilihan sumber ide, dan penentuan target pasar (Hariana, 2020). Pada tahap *difine* ditentukan prioritas pada perancangan desain hasil eksplorasi sumber ide. Pada tahap *develop* proses perancangan desain yang dikembangkan diuji, ditinjau kembali, dan disempurnakan. Dan pada tahap *deliver* semua masukan dari tahap sebelumnya dikumpulkan, dipilih, dan disetujui. Secara konvensional proses desain baju pengantin ini dilakukan secara dengan membuat sketsa gambar menggunakan alat gambar seperti pensil dan pewarna. Sejalan dengan perkembangan teknologi digital proses desain kini dapat dilakukan dengan memanfaatkan berbagai *software* dan aplikasi desain grafis yang menghasilkan desain dua dimensi seperti *corel draw, adobe photoshop*.

Tabel 3. Perbedaan Pengelolaan Keuangan Sebelum dan Sesudah PKM

Pengelolaan Keuangan Sebelum PKM	Pengelolaan Keuangan Setelah PKM
1. Mitra tidak menerapkan pencatatan akuntansi	1. Setiap bukti transaksi telah didokumentasikan dengan benar dan diurutkan sesuai tanggal transaksi
2. Pencatatan ditulis di buku dan di handphone	2. Setiap transaksi telah dicatat dalam buku mutasi kas

Pencatatan yang dilakukan



Sumber: Kebaya Tauriska

Penerapan metode *Double Diamond Design Proses*. Metode banyak direkomendasikan untuk diterapkan pada proses desain dan pengembangan desain (Aminatunnisak & Yulistiana, 2021). Metode *double diamond* terdiri dari 4 tahapan, yaitu tahap *discover, define, develop, dan deliver*. Pada tahap *discover* dilakukan pencarian

inspirasi dengan mengumpulkan informasi tentang apa yang menarik melalui intelijen pemasaran, pemilihan sumber ide, dan penentuan target pasar (Hariana, 2020). Pada tahap *define* ditentukan prioritas pada perancangan desain hasil eksplorasi sumber ide. Pada tahap *develop* proses perancangan desain yang dikembangkan diuji, ditinjau kembali, dan disempurnakan. Dan pada tahap akhir yaitu tahap *deliver* semua masukan dari tahap-tahap sebelumnya dikumpulkan, dipilih, dan disetujui. Secara konvensional proses desain baju pengantin ini dilakukan dengan membuat sketsa gambar menggunakan alat gambar seperti pensil dan pewarna. Namun sejalan dengan perkembangan teknologi digital, proses desain kini dapat dilakukan dengan memanfaatkan berbagai *software* dan aplikasi desain grafis yang menghasilkan desain dua dimensi seperti *corel draw*, *adobe photoshop*, *adobe illustrator*, maupun *ibis paint*. Penerapan ilmu pengetahuan dan teknologi desain baju pengantin akan menghasilkan berbagai variasi desain baju pengantin yang trendy dan kekinian dan meningkatkan daya saing.



Sumber: Kebaya Tauriska

Gambar 3. Hasil Desain Baju Pengantin “Kebaya Tauriska”

Untuk meningkatkan daya saing “Kebaya Tauriska” berkomitmen menjaga kualitas fisik baju pengantin, termasuk desain, bahan, kenyamanan, dan kesesuaian dengan tren saat ini. “Kebaya Tauriska” secara kontinyu juga melakukan survei pelanggan tentang kualitas produk dan layanan, kesesuaian desain dengan preferensi

pasar, dan tentang variasi baju pengantin dalam jenis, ukuran, dan model. Hasil survei ini menjadi dasar langkah perbaikan yang diperlukan “Kebaya Tauriska”.

“Kebaya Tauriska” juga sangat menyadari bahwa harga merupakan faktor utama dalam daya saing. Oleh karena itu “Kebaya Tauriska” telah mengupayakan harga sewa yang wajar sesuai kualitas baju pengantin yang ditawarkan. Dan tidak kalah penting perlunya fleksibilitas pembayaran dimana sistem pembayaran dipermudah.

Untuk pemasaran “Kebaya Tauriska” lebih memilih bekerjasama dengan vendor-vendor perkawinan dibanding mengikuti pameran *wedding expo*, karena *wedding expo* seringkali diselenggarakan di kota besar seperti Surabaya dan berbiaya mahal, sedangkan pasar “Kebaya Tauriska” masih berkisar di wilayah Kabupaten Mojokerto saja. Saat ini “Kebaya Tauriska” menggunakan jasa *influencer marketing* yang merupakan seorang pegiat media sosial dengan jumlah *follower* mulai 10.000 hingga 100.000 pengikut. Cara tersebut dinilai efektif dalam meningkatkan *brand awareness* melalui unggahan konten secara reguler, berkualitas, dan spesifik pada topik tertentu.

Tabel 4. Data Capaian Kinerja Mitra

Nomor	Uraian	Sebelum PKM	Setelah PKM	Naik/Turun
1	Persewaan Baju Pengantin	7 juta -12 juta per bulan	17 juta – 30 juta per bulan	83%
2	Penjualan Baju Pengantin	1,5 juta – 3 juta per bulan	3 juta – 5juta	66%
3	Unggahan di media social mitra	69 postingan per bulan di Instagram	361 postingan per bulan di Instagram	400%

Sumber: Kebaya Tauriska data diolah

Sesuai data pada Tabel 4 secara keseluruhan kinerja mitra mengalami kenaikan setelah mitra menerapkan pengelolaan keuangan secara konsisten. Pencatatan yang tertib memudahkan mitra menghitung berapa penghasilan dari usahanya secara lebih presisi dari sebelumnya.

Perbaikan kualitas produk baju pengantin dan pelayanan yang ramah juga berimplikasi pada peningkatan penghasilan baik dari penghasilan persewaan maupun penghasilan dari penjualan baju pengantin. Mitra juga lebih aktif berinteraksi di media social dengan meningkatkan jumlah unggahan di media social menjadi lebih banyak postingan

Dampak dari kegiatan pengabdian masyarakat ini berupa peningkatan kapasitas mitra yang diukur melalui peningkatan produksi kebaya, pendapatan rata-rata mitra per bulan, jumlah pesanan dari luar daerah, jumlah pengikut media sosial, tingkat kepuasan pelanggan, dan jumlah pekerja yang direkrut. Tabel 5 berikut menyajikan dampak yang dialami mitra secara kuantitatif.

Tabel 5. Dampak Kegiatan PKM terhadap Mitra

Indikator Dampak	Sebelum Kegiatan	Setelah Kegiatan	Persentase Peningkatan
Peningkatan produksi kebaya	15 unit	25 unit	+66%
Pendapatan rata-rata	6 juta rupiah	11 juta rupiah	+83%
Jumlah pesanan dari luar daerah	5	14	+180%
Jumlah pengikut media sosial	200 pengikut	1.200 pengikut	+500%
Tingkat kepuasan pelanggan	70%	92%	+22%
Jumlah pekerja yang direkrut	6	12	+100%

Sumber: Data mitra

SIMPULAN

1. Pelatihan dan pendampingan pengelolaan keuangan meningkatkan kemampuan mitra membuat perencanaan keuangan. Setelah dilatih dan didampingi dalam membuat perencanaan keuangan mitra dapat secara mandiri mengukur perkembangan usahanya dan melacak sumber-sumber penerimaan kas serta penggunaannya, sehingga dapat menurunkan potensi kegagalan usaha.
2. Setelah mendapatkan pelatihan dan pendampingan pengembangan desain baju pengantin yang kekinian, mitra dapat mengembangkan desain baju pengantin yang trendy sesuai perkembangan desain baju pengantin terkini dan meningkatkan daya saing mitra.
3. Untuk meningkatkan daya saing, mitra telah berkomitmen menjaga kualitas fisik baju pengantin, terutama desain yang mengikuti tren saat ini namun tetap harus memperhatikan kenyamanan saat dikenakan, dan pemilihan bahan yang berkualitas. Dan yang tidak kalah penting mitra telah mengupayakan harga sewa yang wajar sesuai kualitas baju pengantin yang ditawarkan.
4. Untuk memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan brand awareness mitra bekerjasama dengan influencer marketing yang memiliki jumlah follower mulai 10.000 hingga 100.000 pengikut di media sosial.

Sebagai tindak lanjut dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat maka disarankan dilakukan beberapa kegiatan sebagai berikut:

1. Setelah pelaksanaan pelatihan dan pendampingan ini perlu dilakukan survei kepuasan konsumen dan analisis dampak terhadap kualitas produk "Kebaya Tauriska"
2. Perlunya penerapan system kerja yang lebih efisien seperti pembagiam tugas berdasar keahlian dan penggunaan jadwal produksi
3. Perlunya menambah varian kebaya dengan sentuhan modern yang sesuai tren pasar agar lebih kompetitif
4. Perlunya peningkatan literasi digital. Pelaku usaha perlu dilatih dalam penggunaan social media, marketplace, dan tehnik fotografi produk

DAFTAR REFERENSI

- Aminatunnisak., Yulistiana. (2021). Pengembangan Desain Busana Pengantin dengan Tema The Bantenan is Asmaralay Of Tondano. *Journal of Fashion & Textile Design Unesa*, 2, 69-77
- Aziz, S., Ashari, A.F.A., Handayani, H.P., Dewi, G.S.K., Hermaliani, E.H., Rahayu, S. (2021). Pengembangan Kewirausahaan Perancangan Busana Pengantin Berbasis Teknologi E-Commerce pada Lyniza Wedding. *Jurnal Swabumi* 9(2) 136-146
- Fitriana, N. (2022). Penerapan Teknologi Virtual 3D untuk Pengembangan Produk Fesyen di Era Digital. *Prosiding Pendidikan Teknik Boga Busana*, journal.uny.ac.id
- Haris, D. (2019). Kualitas dan Desain Produk dalam Meningkatkan Kepuasan dan Loyalitas Konsumen. *Jurnal At-Tasyri'* 11(1), 21-41
- Ikatan Akuntan Indonesia. Standar Akuntansi Keuangan Entitas Tanpa Akuntabilitas Publik (SAK ETAP). Jakarta: Salemba Empat; 2014..
- Kurniawansyah D. (2016). Penerapan Pencatatan Akuntansi Dan Penyusunan Laporan Keuangan Berdasarkan Sak Etap Pada UMKM Desa Gembongsari Kecamatan Kalipuro Kabupaten Banyuwangi. *Dinamika Global* 7(2), 832–41.
- Lestari, D. S., & Handayani, A. E. (2017). Laporan Penelitian Dosen Program Studi Analisis Penerapan SAK-ETAP Pada Koperasi Wanita Dahlia Di Kabupaten Probolinggo.
- Robbani. (2022). Pentingnya Pencatatan Keuangan bagi UMKM. Available from: https://ukmindonesia.id/baca-deskripsi-posts/pentingnya-pencatatan-keuangan-bagi-umkm/#google_vignette
- Savitri, R.V. & Saifudin. (2018). Pencatatan Akuntansi pasa Usaha Mikro Kecil dan Menengah (Studi pada UMKM Mr. Pelangi Semarang). *Jurnal Manajemen Bisnis dan Inovasi*, 5(2), 117-125
- Sutarmin, Sugiyanto, Budiarti, W., & Saibat. (2022). Pendampingan Penyusunan Perencanaan Usaha Pengolahan Sampah Di Perumahan Larangan Mega Asri, Larangan, Candi, Sidoarjo, Jawa Timur. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat Universitas Jambi*, 6(1), 54–65.
- Winedar, M., Tyas, A. M., & Suprijati, J. (2022). Digital Marketing Sebagai Pendukung Sociopreneur UMKM Kuliner di Surabaya. *Jurnal Karya Abdi Masyarakat Universitas Jambi* 6(2), 226-236
- Yuniwati, I. (2024). Pengantar Metodologi Pengabdian Masyarakat. <https://www.researchgate.net/publication/378870237>