



Enhancing Financial Literacy and Digital Marketing for Garment Business Actors in Sastrodirjan, Dukuh Bleber to Support Local Economic Growth

M. Arianda Ihza Firmanadi¹ , Dimas Ihya Ulumudin², Ina Trianasari³, Mahabalillah⁴,
Karina Eka Putri⁵

¹ Department of Islamic Economic, Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, Indonesia

^{2,4} Department of Accountancy, Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, Indonesia

^{3,5} Department of Management, Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, Indonesia

 ariandaihza275@gmail.com

 <https://doi.org/10.53017/ujeb.240>

Received: 07/08/2025

Revised: 03/09/2025

Accepted: 02/11/2025

Abstract

This community service activity focuses on enhancing the financial literacy and digital marketing skills of Micro, Small, and Medium Enterprises (MSMEs) in the garment sector in Sastrodirjan Village, Dukuh Bleber, Wonopringgo District. Many garment MSMEs in this region face challenges in optimal financial management and the utilization of digital technology for market expansion and product promotion. Through a series of interactive training sessions, practical workshops, and personalized mentoring, this program will equip participants with the fundamentals of accounting, working capital management, digital marketing strategies (including social media optimization and e-commerce for fashion products), and appealing garment product photography techniques. It is hoped that this improvement in competence will not only enhance the competitiveness of garment MSMEs but also significantly drive local economic growth and the well-being of the Sastrodirjan Village community in a sustainable manner.

Keywords: Garment MSMEs; Financial Literacy; Digital Marketing

Peningkatan Literasi Keuangan dan Digital Marketing Bagi Pelaku Usaha Konveksi di Sastrodirjan, Dukuh Bleber untuk Mendukung Pertumbuhan Ekonomi Lokal.

Abstrak

Kegiatan pengabdian masyarakat ini berfokus pada peningkatan literasi keuangan dan keterampilan digital marketing bagi para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) konveksi di Desa Sastrodirjan, Dukuh Bleber, Kecamatan Wonopringgo. Banyak UMKM konveksi di wilayah ini menghadapi kendala dalam pengelolaan keuangan yang optimal serta pemanfaatan teknologi digital untuk perluasan pasar dan promosi produk. Melalui serangkaian pelatihan interaktif, lokakarya praktis, dan pendampingan personal, program ini akan membekali peserta dengan dasar-dasar akuntansi, manajemen modal kerja, strategi pemasaran digital (termasuk optimalisasi media sosial dan e-commerce untuk produk fesyen), serta teknik fotografi produk konveksi yang menarik. Harapannya, peningkatan kompetensi ini tidak hanya akan memperbaiki daya saing UMKM konveksi

tetapi juga secara signifikan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat Desa Sastrodirjan secara berkelanjutan.

Kata kunci: UMKM Konveksi; Literasi Keuangan; Pemasaran Digital

1. Pendahuluan

Pengembangan sektor Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) menjadi fokus utama dalam meningkatkan kesejahteraan rakyat serta menjaga stabilitas ekonomi negara, terutama di negara-negara yang sedang berkembang. UMKM memiliki posisi penting dalam menciptakan peluang kerja dan distribusi pendapatan yang lebih merata, namun sering kali menemui serangkaian tantangan mendasar yang menghalangi keberlanjutan pertumbuhan mereka. Salah satu bidang UMKM yang memiliki potensi signifikan di Indonesia adalah sektor konveksi, yang banyak terdapat di daerah pedesaan berperan penting dalam mendukung ekonomi lokal. Dalam menghadapi perubahan ekonomi baik di tingkat global maupun nasional, sektor usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) berfungsi sebagai pilar utama yang bukan hanya memberikan sumbangan signifikan terhadap Produk Domestik Bruto (PDB) negara, tetapi juga berperan penting dalam menanggulangi tingkat pengangguran dan kemiskinan. [1]

Berbagai upaya telah dilakukan oleh peneliti dan praktisi untuk memperkuat kapasitas UMKM. Penelitian sebelumnya banyak menyoroti pentingnya **literasi keuangan** dalam manajemen usaha. Misalnya, studi oleh [2] menunjukkan bahwa Pengelolaan finansial merupakan salah satu isu yang sering diabaikan oleh pelaku usaha mikro, terutama dalam hal penerapan prinsip-prinsip pengelolaan keuangan serta akuntansi yang sesuai. Demikian pula, riset oleh [3] menggarisbawahi urgensi Menunjukkan bahwa penerapan teknologi digital seperti perdagangan elektronik, pemasaran digital, serta sistem manajemen berbasis awan dapat meningkatkan efisiensi operasional dan memperbesar jangkauan pasar bagi UMKM. Meskipun demikian, penelitian yang dilakukan oleh [4] menunjukkan bahwa masih ada kesenjangan digital antara UMKM yang berada di daerah perkotaan dan pedesaan, yang dipengaruhi oleh faktor infrastruktur, akses terhadap teknologi, dan kualitas sumber daya manusia.

Walaupun demikian, ada kekosongan signifikan yang belum ditangani dengan rinci, yaitu cara menyesuaikan metode literasi keuangan dan pemasaran digital bagi pelaku UMKM yang memiliki latar belakang pendidikan yang minim, seperti lulusan SD. Di Desa Sastrodirjan, Dukuh Bleber, Kecamatan Wonopringgo, mayoritas pelaku UMKM di sektor konveksi adalah orang-orang dengan keterampilan dalam produksi yang baik tetapi tidak memiliki akses atau pengetahuan tentang manajemen bisnis modern, termasuk pengelolaan keuangan serta strategi pemasaran digital yang rumit. Metode pelatihan yang tersedia sering kali terlalu berfokus pada teori atau mengandaikan tingkat pemahaman dasar yang tidak dimiliki oleh kelompok ini, sehingga hasilnya menjadi kurang efektif dan partisipasi mereka sangat terbatas. Potensi besar dari UMKM konveksi di daerah ini belum sepenuhnya dimanfaatkan karena adanya kendala dalam memahami sistem yang lebih kompleks.

Untuk mengatasi "kekosongan" ini, penelitian ini memperkenalkan konsep pengabdian masyarakat yang sangat aplikatif, mudah dipahami, dan bersifat personal, yang dirancang khusus bagi pengusaha konveksi dengan latar belakang pendidikan SD. Kami merekomendasikan metode yang berlandaskan praktik langsung, dengan penggunaan bahasa yang mudah, demonstrasi langkah demi langkah, serta pendampingan individu yang

intensif, bukan hanya sekedar transfer pengetahuan. Metode ini bertujuan untuk menanamkan pemahaman mengenai dasar-dasar akuntansi dan manajemen modal kerja, serta mengembangkan keterampilan praktis dalam memaksimalkan media sosial dan platform e-commerce dengan memanfaatkan alat yang mudah diakses seperti *smartphone*.

Melalui inisiatif ini, pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan literasi keuangan dan keterampilan digital marketing bagi pelaku UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan. Diharapkan, peningkatan kompetensi ini tidak hanya akan memperbaiki daya saing UMKM tetapi juga secara signifikan mendorong pertumbuhan ekonomi lokal dan kesejahteraan masyarakat Desa Sastrodirjan secara berkelanjutan, dengan menyediakan model adaptif untuk pemberdayaan UMKM di segmen serupa.

2. Metode

Metode yang digunakan dalam pengabdian masyarakat ini menggunakan metode focus group discussion (FGD) dan mengadakan praktik dengan membuat buku kas dan digital Marketing. Adapun tahapan-tahapan kegiatan pelatihan ini antara lain:

a. Tahap Survei Awal

Tahap bertujuan untuk mengidentifikasi secara cermat kebutuhan spesifik dan permasalahan yang dihadapi oleh UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan. Tahap ini krusial untuk memastikan bahwa materi dan pendekatan yang akan diberikan relevan dan tepat sasaran, sesuai dengan kondisi riil para pelaku usaha, terutama dengan mempertimbangkan latar belakang pendidikan mereka yang rata-rata lulusan SD.

b. Tahap Pelatihan Intensif

Sesi ini dirancang interaktif dan mendalam, berfokus pada dua area kunci. Pertama, materi literasi keuangan akan diberikan, mencakup dasar-dasar pencatatan keuangan sederhana, cara menghitung Harga Pokok Produksi (HPP), dan pengelolaan kas usaha. Kedua, materi digital marketing akan diajarkan, meliputi strategi efektif penggunaan media sosial untuk promosi produk konveksi, pengenalan platform *e-commerce*, serta teknik fotografi produk yang menarik menggunakan perangkat yang mudah diakses seperti *smartphone*.

c. Tahap Lokakarya Praktis

Pada tahap ini, peserta akan secara langsung menerapkan ilmu yang telah didapat. Mereka akan dibimbing untuk mempraktikkan pencatatan keuangan usaha mereka sendiri, membuat konten promosi yang menarik, dan mengunggah produk konveksi mereka ke platform *e-commerce*. Pendekatan *hands-on* ini sangat penting untuk memastikan pemahaman dan kemampuan implementasi yang konkret.

d. Tahap Pendampingan Berkelanjutan

Untuk memastikan penerapan berkelanjutan, tim pengabdian juga akan menyediakan Bantuan dan konsultasi akan diberikan secara rutin pasca pelatihan untuk membantu UMKM mengatasi tantangan atau pertanyaan yang muncul selama implementasi di lapangan. Pendampingan ini bersifat personal dan adaptif terhadap kebutuhan masing-masing pelaku usaha.

e. Tahap Evaluasi

Tahap ini bertujuan untuk mengukur secara objektif peningkatan pengetahuan dan keterampilan yang diperoleh peserta, serta menilai dampak ekonomi yang dihasilkan dari program ini, seperti potensi peningkatan omzet atau perluasan pasar. Hasil evaluasi akan

menjadi tolok ukur keberhasilan program dan dasar untuk pengembangan inisiatif di masa mendatang.

3. Hasil dan Pembahasan

Kegiatan yang berorientasi pada pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberikan pelatihan tentang literasi keuangan dan pemasaran digital kepada pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) konveksi di Desa Sastrodirjan, Dukuh Bleber, Kecamatan Wonopringgo, telah berjalan dengan sukses. Program ini dirancang khusus untuk menangani permasalahan yang dialami UMKM konveksi di area tersebut, terutama terkait dengan manajemen keuangan yang efektif dan pemanfaatan teknologi digital untuk memperluas jangkauan pasar, terutama mengingat banyaknya pengusaha yang hanya memiliki pendidikan formal sampai tingkat SD

Pada fase awal, kegiatan dimulai dengan pembentukan tim pengusul yang terdiri dari dosen dan mahasiswa, yang kemudian merancang proposal kegiatan untuk diajukan ke Lembaga Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan. Setelah mendapatkan persetujuan, tim pengusul melakukan identifikasi peserta, yaitu para pelaku UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan. Selain itu, aktivitas yang dilakukan pada tahap ini meliputi penyusunan jadwal kegiatan, pembuatan modul pelatihan yang sederhana dan menarik secara visual, serta alat atau aplikasi yang relevan. Tim juga mempersiapkan narasumber, moderator, materi pelatihan, dokumentasi, peralatan, dan konsumsi untuk memastikan kelancaran acara

Dari pengamatan kami, terdapat semangat yang sangat tinggi selama pelatihan literasi keuangan dan pemasaran digital bagi UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan, antara lain:

1. Peserta menunjukkan antusiasme yang besar dalam menyerap semua informasi yang diberikan. Hal ini terlihat dari partisipasi aktif mereka dalam sesi diskusi dan tanya jawab, yang menunjukkan bahwa materi yang disampaikan sesuai dengan kebutuhan bisnis mereka
2. Peserta mulai menyadari pentingnya manajemen keuangan yang efektif untuk memastikan kelangsungan usaha konveksi mereka. Mereka menunjukkan ketertarikan yang tinggi terhadap praktik pencatatan keuangan yang sederhana serta perhitungan Harga Pokok Produk (HPP)
3. Antusiasme yang besar juga muncul dalam materi pemasaran digital. Peserta mulai menunjukkan semangat untuk memasarkan produk konveksi mereka melalui media sosial dan platform e-commerce, menyadari adanya peluang pasar yang lebih luas.
4. Peserta sangat bersemangat dalam melakukan praktik fotografi produk konveksi menggunakan smartphone serta mengunggah produk ke platform digital. Keterampilan ini menjadi aset penting bagi mereka untuk bersaing di era digital.

Perlu dicatat bahwa bisnis adalah bagian fundamental dalam kehidupan manusia untuk meraih keuntungan dan memenuhi keinginan serta kebutuhan. Namun, saat ini, sering kali konsep-konsep materialislah yang mendominasi, mengabaikan aspek keberkahan dan norma etika. Banyak tindakan curang yang dilakukan demi meraih keuntungan semata, seperti menipu tentang kualitas produk atau bersaing tidak fair. Kesenjangan dan pola pikir negatif semakin merajai pengusaha, mengurangi keberkahan dalam berbisnis. Oleh sebab itu, dalam pengabdian ini, penekanan diberikan pada

pentingnya pemahaman literasi keuangan dan pemasaran digital, tidak hanya untuk meraih laba material tetapi juga untuk menciptakan dasar bisnis yang solid dan berkelanjutan.

Setelah mengikuti dan berdiskusi dengan para pembicara dalam sesi pelatihan ini, peserta mulai menyadari bahwa untuk menjadi wirausaha yang berhasil, seseorang harus memiliki empat elemen utama yang meliputi:

1. Kemampuan untuk mengidentifikasi kesempatan, berinovasi, manajemen yang baik, serta kemampuan pemasaran. Hal ini sangat terkait dengan materi literasi keuangan dan pemasaran digital yang diajarkan
2. Keberanian dalam menghadapi ketakutan, kemampuan untuk mengelola risiko, dan bisa keluar dari zona nyaman. Contohnya, penggunaan pemasaran digital memerlukan keberanian untuk mencoba hal-hal baru.
3. Ketekunan serta semangat juang yang tinggi dalam menghadapi tantangan dalam pengelolaan bisnis.
4. Memiliki kreativitas yang banyak membutuhkan inspirasi sebagai dasar untuk mencari peluang berdasarkan intuisi. Ini mendorong mereka untuk berinovasi dalam produk dan pemasaran.

Secara garis besar, kegiatan ini mengindikasikan bahwa dengan pendekatan yang tepat, yakni yang sangat praktis, visual, dan personal, pelatihan mengenai literasi keuangan dan pemasaran digital dapat diterima dan dilaksanakan dengan efektif oleh pelaku UMKM konveksi yang memiliki latar belakang pendidikan formal terbatas. Antusiasme peserta menjadi indikator awal keberhasilan dalam transfer pengetahuan dan keterampilan penting untuk pengembangan usaha mereka. Rincian Kegiatan pengabdian dapat dilihat pada gambar 1, dan gambar 2 yang kami lakukan.



Gambar 1 Rangkaian Survei



Gambar 2 Rangkaian Evaluasi

4. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat yang berfokus pada peningkatan literasi keuangan dan digital marketing bagi pelaku UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan, Dukuh Bleber, Kecamatan Wonopringgo, maka dapat ditarik beberapa kesimpulan sebagai berikut:

a. Kegiatan ini telah memberikan kontribusi nyata dalam pengembangan pengetahuan dan wawasan baru bagi para pelaku UMKM konveksi. Program ini berhasil membuka pikiran dan pandangan mereka terkait pentingnya pengelolaan keuangan yang efektif serta pemanfaatan strategi pemasaran digital untuk mengembangkan usaha. Hal ini secara langsung mendukung upaya penciptaan lapangan kerja dan pengurangan angka pengangguran di tingkat lokal. Untuk memaksimalkan dampak, kegiatan pelatihan ini sebaiknya ditindaklanjuti dengan program pendampingan yang lebih intensif dan spesifik, sesuai dengan jenis usaha konveksi yang ingin dikembangkan oleh masing-masing pelaku UMKM.

b. Para peserta kegiatan, yang merupakan pelaku UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan, telah menunjukkan peningkatan kemampuan dalam mengelola aspek-aspek kunci bisnis mereka. Peningkatan ini terlihat dari pemahaman mereka terhadap dasar-dasar akuntansi dan manajemen modal kerja, serta kemampuan mereka dalam mengimplementasikan strategi pemasaran digital, termasuk pemanfaatan media sosial dan *e-commerce* untuk produk fesyen.

c. Diharapkan, para pelaku UMKM konveksi di Desa Sastrodirjan dapat terus meningkatkan kompetensi mereka dengan aktif mengikuti pelatihan atau seminar-seminar lanjutan mengenai manajemen keuangan, strategi pemasaran digital, dan pengembangan inovasi produk konveksi. Peluang ini dapat diselenggarakan baik oleh lembaga pemerintah, organisasi masyarakat, maupun perguruan tinggi.

d. Dengan berhasilnya para peserta dalam mewujudkan usaha konveksi yang lebih terorganisir dan memiliki jangkauan pasar yang luas, diharapkan hal ini dapat membuka lapangan kerja baru dan mendorong pertumbuhan ekonomi yang lebih signifikan bagi masyarakat di sekitar Desa Sastrodirjan secara berkelanjutan.

Rangkaian acara pengabdian dapat dilihat pada gambar 1, gambar 2 dan gambar 3 yang disampaikan oleh pemateri.

Ucapan Terima Kasih

Kami mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada para pelaku Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) konveksi di Desa Sastrodirjan, Dukuh Bleber, Kecamatan Wonopringgo yang telah memberikan kesempatan dan partisipasi aktif dalam penyelenggaraan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Antusiasme dan komitmen Bapak/Ibu sekali menjadi pendorong utama keberhasilan program ini.

Ucapan terima kasih yang tulus juga kami sampaikan kepada Pimpinan Fakultas Ekonomi dan Bisnis (FEB) Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, Lembaga Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat (LPPM) Universitas Muhammadiyah Pekajangan Pekalongan, serta seluruh pihak yang telah memberikan dukungan moral, fasilitas, dan sumber daya sehingga kegiatan Pengabdian kepada Masyarakat ini dapat terselenggara dengan lancar dan sukses sebagai wujud nyata pelaksanaan Catur Dharma Perguruan Tinggi.

Semoga kontribusi ini dapat memberikan manfaat yang berkelanjutan bagi kemajuan UMKM konveksi dan pertumbuhan ekonomi lokal di Desa Sastrodirjan.

Referensi

- [1] N. S. Aprilia¹, “Analisis Penguasaan Literasi Keuangan, Digital Payment Dan Kemampuan Penyusunan Laporan Keuangan,” *Ekonomi Modern Dan Tradisional*, Vol. 2 No. 1 (2025) , 2025.
- [2] W. Rumbianingrum, “Pengaruh Literasi Keuangan Terhadap Pengelolaan Keuangan Umkm,” *Jurnal Manajemen Dan Bisnis (Almana)*, Vol. Vol. 2 No. 3, 2018.
- [3] N. A. Yuniarti¹, “Kualitas Sdm Dan Literasi Keuangan Pada Umkm Di Era Digitalisasi: Systematic Literature Review,” *Jpro*, Vol. Vol. 5 No. 2, 2024.
- [4] A. Raihan, “Tinjauan Potensi Peluang Dan Tantangan Ekonomi Digital Untuk Keberlanjutan,” *Inovasi Dan Pembangunan Hijau*, Vol. Volume 3, 2024.



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/)
