

## Implementasi Sistem Inventori, Keuangan, dan SOP sebagai Solusi Permasalahan Internal UMKM ENEF Apparel

Ali Jamaludin<sup>1</sup>, Muhamad Japar Sidiq<sup>2</sup>, Ratu Badria Lenggang Nagara<sup>3</sup>, Ziyad Rizky Al-Barokah<sup>4</sup>

<sup>1,2,3,4</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam Dr Khez Muttaqien, Jl. K.K Singawinata No.83, Nagri Kidul, Kec. Purwakarta, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat 41111, Indonesia

E-mail: [raturbadria2222@gmail.com](mailto:raturbadria2222@gmail.com)

\* Corresponding Author



<https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4039>

### ARTICLE INFO

### ABSTRACT

#### Article history:

Received: 02 Jan 2026

Revised: 08 Jan 2026

Accepted: 14 Jan 2026

#### Kata Kunci:

KPB-PKL, Manajemen Stok, Laporan Keuangan, SOP, UMKM, Analisis Lingkungan.

#### Keywords:

KPB-PKL, stock management, financial reporting, SOP, SME, Environmental Analysis.

Kuliah Praktek Bermasyarakat/Praktek Kerja Lapangan (KPB-PKL) merupakan program akademik yang memberikan pengalaman langsung bagi mahasiswa dalam menerapkan teori di dunia kerja. Program ini dilaksanakan di ENEF Apparel, Purwakarta, dengan tujuan membantu mitra usaha meningkatkan manajemen internalnya. Permasalahan yang diidentifikasi meliputi pengelolaan stok bahan baku yang belum teratur, pencatatan laporan keuangan yang belum sistematis, serta belum adanya Standar Operasional Prosedur (SOP) yang jelas dalam proses produksi. Dalam kegiatan ini, mahasiswa berperan aktif membantu mitra dengan menyusun manajemen stok bahan baku yang lebih efisien, membuat laporan keuangan sederhana berdasarkan prinsip akuntansi dasar, dan menyusun SOP produksi untuk meningkatkan efektivitas dan konsistensi proses kerja. Kegiatan ini tidak hanya memberikan manfaat praktis bagi UMKM dalam meningkatkan kualitas manajemen usahanya, tetapi juga memperkaya pengalaman mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang telah diperoleh selama perkuliahan. Dengan demikian, KPB-PKL berfungsi sebagai sarana pengembangan kompetensi mahasiswa sekaligus memberikan kontribusi nyata bagi mitra usaha dalam mengoptimalkan operasional dan produktivitas perusahaan. Program ini menekankan pentingnya kolaborasi antara akademik dan dunia usaha dalam membentuk mahasiswa yang siap menghadapi tantangan profesional.

*The Community Practice/Field Work Program (KPB-PKL) is an academic initiative designed to provide students with hands-on experience in applying theoretical knowledge in real-world work settings. This program was conducted at ENEF Apparel, Purwakarta, aiming to assist the business partner in improving internal management. The problems identified include disorganized raw material stock management, unsystematic financial reporting, and the absence of clear Standard Operating Procedures (SOP) in the production process. In this program, students actively assisted the partner by developing a more efficient raw material stock management system, preparing simple financial reports based on basic accounting principles, and creating production SOPs to enhance the effectiveness and consistency of work processes. This activity not only provides practical benefits for the SME in improving its management quality but also enriches students' experience in applying the knowledge gained during their academic studies. Thus, KPB-PKL serves as a platform for developing students' competencies while contributing directly to the partner business in optimizing operational performance and productivity. The program emphasizes the importance of collaboration between academia and industry in preparing students to face professional challenges.*



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

**How to Cite:** Ali Jamaludin, et al. (2025). Implementasi Sistem Inventori, Keuangan, dan SOP sebagai Solusi Permasalahan Internal UMKM ENEF Apparel, 4(3). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4039>

## **PENDAHULUAN**

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor yang memiliki kontribusi strategis dalam perekonomian Indonesia, terutama dalam mendorong pertumbuhan ekonomi daerah, menciptakan lapangan kerja, serta memperkuat daya saing produk lokal. Peran UMKM semakin relevan seiring meningkatnya kebutuhan masyarakat terhadap produk yang memiliki nilai personalisasi, kualitas yang kompetitif, serta harga yang terjangkau. Salah satu subsektor yang terus menunjukkan perkembangan signifikan adalah industri konveksi, khususnya pada produk apparel olahraga berbasis custom order yang mengikuti perkembangan mode dan tren komunitas olahraga.

Di Kabupaten Purwakarta, sektor konveksi mengalami peningkatan permintaan seiring pertumbuhan minat masyarakat terhadap olahraga, kegiatan komunitas, dan identitas tim. ENEF Apparel merupakan salah satu UMKM yang berkembang dalam bidang ini dengan fokus pada produksi jersey printing berbasis pre-order maupun produksi massal. Usaha ini didirikan pada tahun 2019 di bawah legalitas CV Rizki Diantara Bumi dan telah mampu membangun basis pelanggan dari komunitas olahraga, sekolah, hingga organisasi yang membutuhkan produk apparel seragam dengan desain khusus.

Secara objektif, ENEF Apparel memiliki beberapa keunggulan, antara lain kreativitas desain yang mengikuti tren, kualitas bahan yang kompetitif, serta fleksibilitas dalam menerima pesanan custom. Namun, hasil observasi dan wawancara selama pelaksanaan Kuliah Praktek Bermasyarakat/Praktek Kerja Lapangan (KPB-PKL) menunjukkan bahwa UMKM ini menghadapi beberapa permasalahan internal yang memengaruhi efektivitas operasional. Permasalahan tersebut meliputi belum adanya sistem manajemen stok bahan baku yang terstruktur, pencatatan keuangan yang masih sederhana dan belum mengikuti prinsip akuntansi dasar, serta belum tersedianya Standar Operasional Prosedur (SOP) yang menjadi pedoman dalam proses produksi. Kondisi tersebut berimplikasi pada ketidaksesuaian ketersediaan bahan baku, ketidakpastian informasi keuangan, potensi keterlambatan produksi, serta inkonsistensi kualitas produk.

Pemilihan ENEF Apparel sebagai objek pendampingan dalam kegiatan KPB-PKL didasarkan pada pertimbangan potensi usaha yang besar dan kebutuhan mendesak untuk meningkatkan tata kelola internal. Melalui kegiatan ini, mahasiswa berperan dalam mengidentifikasi permasalahan, menganalisis kondisi usaha, serta merumuskan solusi berbasis praktik manajemen operasional, sistem persediaan, dan akuntansi sederhana yang dapat diterapkan oleh mitra. Seluruh proses analisis didasarkan pada metode observasi, wawancara, dokumentasi, serta literatur relevan yang mendukung perumusan solusi implementatif.

Dengan demikian, pelaksanaan KPB-PKL diharapkan dapat menghasilkan perubahan nyata dalam bentuk peningkatan efisiensi operasional, penerapan SOP sebagai dasar pembentukan budaya kerja yang sistematis, serta peningkatan kesadaran akan pentingnya sistem pencatatan keuangan bagi keberlanjutan usaha. Upaya pendampingan ini juga menjadi sarana integrasi ilmu akademik dengan praktik lapangan serta memperkuat kolaborasi antara dunia pendidikan dan sektor UMKM sebagai bagian dari pembangunan ekonomi masyarakat.

## **METODE**

Pelaksanaan kegiatan dilakukan dengan menggunakan pendekatan partisipatif, yaitu melibatkan pemilik usaha dan karyawan secara langsung dalam seluruh tahapan kegiatan. Subjek pendampingan terdiri dari pemilik usaha sebagai pengambil keputusan utama, karyawan bagian produksi yang terlibat dalam proses operasional harian, serta admin yang bertanggung jawab dalam pencatatan transaksi dan pengelolaan pemesanan. Kegiatan dilaksanakan di ENEF Apparel yang berlokasi di Jl. Kolam Renang No. RT 09 No. 99, Purwamekar, Kecamatan Purwakarta, Jawa Barat, sebagai tempat aktivitas observasi dan implementasi solusi.

Tahapan pelaksanaan kegiatan dimulai dengan observasi lapangan, yaitu peninjauan langsung terhadap proses produksi, tata letak fasilitas, penggunaan peralatan, serta pola alur kerja untuk memperoleh gambaran objektif mengenai operasional usaha. Tahap ini bertujuan untuk mengidentifikasi kesenjangan antara kondisi aktual dan prosedur ideal yang seharusnya diterapkan untuk meningkatkan efisiensi dan kualitas produksi.

Selanjutnya dilakukan wawancara mendalam (in-depth interview) bersama pemilik usaha dan karyawan. Wawancara ini digunakan untuk memperoleh informasi mengenai sejarah usaha, legalitas,

struktur operasional, alur produksi, pemasaran, serta kendala internal yang dihadapi. Wawancara juga dilakukan untuk menggali informasi teknis terkait manajemen stok, pencatatan keuangan, serta konsistensi alur kerja produksi.

Selain observasi dan wawancara, kegiatan ini juga menggunakan analisis dokumen, seperti daftar harga, data pesanan, catatan bahan baku, serta format administrasi internal yang sudah tersedia. Analisis dokumen dilakukan untuk menilai kesesuaian informasi administrasi dengan kondisi operasional dan kebutuhan usaha.

Data yang diperoleh dari observasi, wawancara, dan dokumentasi kemudian dianalisis menggunakan analisis SWOT untuk memetakan kekuatan, kelemahan, peluang, dan ancaman yang dihadapi UMKM. Tahap berikutnya adalah penyusunan strategi menggunakan Matriks TOWS, yang berfungsi mengembangkan alternatif strategi berdasarkan hubungan antara faktor internal dan eksternal yang telah diidentifikasi.

Seluruh kegiatan dilaksanakan melalui tahapan yang sistematis, yaitu: identifikasi kondisi → pengumpulan data → analisis SWOT → penyusunan Matriks TOWS → perumusan solusi → validasi bersama mitra → finalisasi hasil pendampingan. Alur ini memastikan bahwa setiap rekomendasi yang diberikan relevan, aplikatif, dan dapat diterapkan sesuai kapasitas operasional UMKM.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat di ENEF APPAREL menghasilkan sejumlah perkembangan yang terlihat dari dinamika proses pendampingan yang berlangsung secara bertahap. Proses dimulai dengan pemetaan kondisi usaha melalui observasi langsung dan wawancara mendalam bersama pemilik serta karyawan yang disajikan dalam bentuk SWOT, dilanjutkan dengan penyusunan matriks IFAS dan EFAS, penentuan tingkat pengaruh setiap faktor internal maupun eksternal dilakukan menggunakan Skala Likert, yaitu skala penilaian numerik yang menggambarkan tingkat kepentingan atau besarnya pengaruh suatu faktor terhadap Perusahaan :

**Tabel 1.** Skala Likert

Skor	Keterangan
5	Sangat Penting
4	Penting
3	Netral
2	Tidak Penting
1	Sangat Tidak Penting

**Tabel 2.** IFAS

NO	STRENGTHS	BOBOT	RATING	SKOR
S1	Produk (jersey olahraga) memiliki desain kreatif dan mengikuti tren.	0,25	5	1,25
S2	Kualitas bahan baik dengan harga terjangkau bagi konsumen menengah.	0,25	5	1,25
S3	Produksi fleksibel (bisa menerima pesanan custom sesuai permintaan konsumen/komunitas).	0,2	4	0,8
S4	Sudah memiliki pelanggan tetap dari komunitas olahraga dan sekolah.	0,15	3	0,45
S5	Sudah memiliki legalitas usaha, sehingga kredibel untuk kerja sama resmi	0,15	3	0,45
		<b>1</b>	<b>20</b>	<b>4,2</b>

NO	WEAKNESS	BOBOT	RATING	SKOR
W1	Manajemen stok bahan baku belum diterapkan, sehingga sering terjadi kelebihan atau kekurangan bahan karena tidak ada system inventori.	0,26	5	1,32
W2	Belum memiliki sistem keuangan yang rapi (pencatatan manual dan belum terstruktur).	0,21	4	0,84

<b>W3</b>	Belum ada SOP penggunaan mesin (misalnya mesin heat press, mesin jahit) sehingga potensi kecelakaan kerja masih ada.	0,21	4	0,84
<b>W4</b>	Kapasitas produksi terbatas karena peralatan masih sederhana dan tenaga kerja terbatas.	0,16	3	0,47
<b>W5</b>	Promosi masih terbatas pada media sosial pribadi, belum maksimal ke marketplace besar	0,16	3	0,47
		<b>1</b>	<b>19</b>	<b>2,63</b>

Berdasarkan hasil perhitungan IFAS, total skor kekuatan (Strengths) ENEF Apparel adalah 4,2 sedangkan total skor kelemahan (Weaknesses) adalah 2,63. Selisih antara keduanya adalah :  $4,2 - 2,63 = 1,5$

**Tabel 3.** EFAS

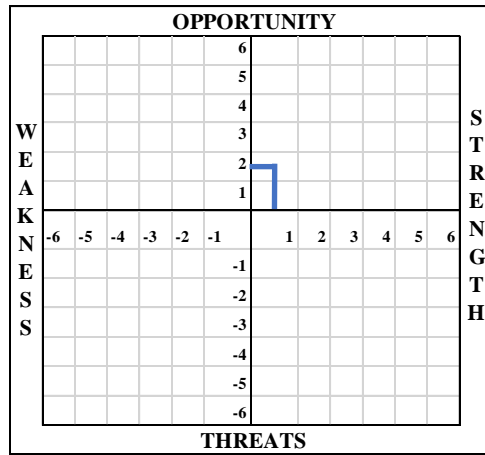
<b>NO</b>	<b>OPPORTUNITIES</b>	<b>BOBOT</b>	<b>RATING</b>	<b>SKOR</b>
<b>O1</b>	Tren olahraga dan kebutuhan jersey meningkat (komunitas futsal, basket, sekolah, klub).	0,2	4	0,8
<b>O2</b>	Potensi pasar online sangat luas, baik melalui marketplace maupun media sosial.	0,25	5	1,25
<b>O3</b>	Kemungkinan kerja sama dengan sekolah, klub olahraga, atau event sebagai supplier resmi.	0,2	4	0,8
<b>O4</b>	Dukungan pemerintah terhadap UMKM berupa pelatihan, akses permodalan, dan pameran produk.	0,2	4	0,8
<b>O5</b>	Kesadaran Masyarakat terhadap produk local meningkat, mendukung citra	0,15	3	0,45
		<b>1</b>	<b>20</b>	<b>4,1</b>

<b>NO</b>	<b>THREATS</b>	<b>BOBOT</b>	<b>RATING</b>	<b>SKOR</b>
<b>T1</b>	Persaingan ketat dengan brand apparel besar maupun UMKM sejenis.	0,26	5	1,32
<b>T2</b>	Perubahan tren fashion yang cepat dapat membuat produk mudah ketinggalan zaman.	0,21	4	0,84
<b>T3</b>	Fluktuasi harga bahan baku (kain, tinta sablon, bahan printing).	0,21	4	0,84
<b>T4</b>	Risiko penurunan daya beli masyarakat saat kondisi ekonomi melemah.	0,16	3	0,47
<b>T5</b>	Ketergantungan pada pihak ketiga untuk proses jahit dan pengemasan, menimbulkan risiko keterlambatan atau penurunan kualitas.	0,16	3	0,47
		<b>1</b>	<b>19</b>	<b>3,95</b>

Berdasarkan hasil perhitungan EFAS, total skor peluang ENEF Apparel adalah 4,1 sedangkan total skor ancaman adalah 3,95. Selisih antara keduanya adalah :  $4,1 - 3,95 = 0,15$

Berdasarkan tampilan diagram SWOT atau *Grand Strategy Matrix* pada gambar, titik koordinat strategi berada pada sumbu dengan nilai *Strength* yang lebih besar dibanding *Weakness*, serta *Opportunity* yang lebih tinggi dibanding *Threats*. Dengan posisi tersebut, grafik jelas berada pada Kuadran I.

Kuadran ini dikenal sebagai *Strategic Growth Position*, yaitu kondisi ketika organisasi memiliki kekuatan internal yang baik dan peluang eksternal yang besar untuk dimanfaatkan. Pada posisi ini, strategi yang paling tepat diterapkan adalah strategi agresif atau strategi pertumbuhan (*growth-oriented strategy*) dengan menggunakan matriks TOWS



Gambar 1. Diagram Kuardan

Tabel 4. Matriks TOWS

Internal Factors (IFAS)	Eksternal Factors (EFAS)	<i>OPPORTUNITIES (O)</i>	<i>THREATS (T)</i>
		<ol style="list-style-type: none"> <li>Tren olahraga dan kebutuhan jersey meningkat (komunitas futsal, basket, sekolah, klub).</li> <li>Potensi pasar online sangat luas, baik melalui marketplace maupun media sosial.</li> <li>Kemungkinan kerja sama dengan sekolah, klub olahraga, atau event sebagai supplier resmi.</li> <li>Dukungan pemerintah terhadap UMKM berupa pelatihan, akses permodalan, dan pameran produk</li> <li>Kesadaran Masyarakat terhadap produk local meningkat, mendukung citra</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li>Persaingan ketat dengan brand apparel besar maupun UMKM sejenis.</li> <li>Perubahan tren fashion yang cepat dapat membuat produk mudah ketinggalan zaman.</li> <li>Fluktuasi harga bahan baku (kain, tinta sablon, bahan printing).</li> <li>Risiko penurunan daya beli masyarakat saat kondisi ekonomi melemah.</li> <li>Ketergantungan pada pihak ketiga untuk proses jahit dan pengemasan, menimbulkan risiko</li> </ol>
<p><b>STRENGTHS (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Produk (jersey olahraga) memiliki desain kreatif dan mengikuti tren.</li> <li>Kualitas bahan baik dengan harga terjangkau bagi konsumen menengah.</li> <li>Produksi fleksibel (bisa menerima pesanan custom</li> </ol>		<ol style="list-style-type: none"> <li><b>SO1:</b> Mengoptimalkan desain kreatif dan kualitas bahan untuk masuk marketplace besar dan meningkatkan penetration di pasar online. (S1,S2,O2)</li> <li><b>SO2:</b> Memperkuat layanan custom jersey</li> </ol>	<ol style="list-style-type: none"> <li><b>ST1:</b> Menghadapi persaingan ketat melalui diferensiasi desain custom dan kualitas yang stabil. (S1,S3,T1)</li> <li><b>ST2:</b> Menjalin kerja sama jangka panjang dengan pemasok bahan agar fluktuasi harga bahan baku</li> </ol>

<p>sesuai permintaan konsumen/komunitas).</p> <p>4. Sudah memiliki pelanggan tetap dari komunitas olahraga dan sekolah.</p> <p>5. Sudah memiliki legalitas usaha, sehingga kredibel untuk kerja sama resmi.</p>	<p>sebagai keunggulan untuk mendapatkan kerja sama dengan komunitas, sekolah, dan event olahraga.(S3,O3)</p> <p>3. <b>SO3:</b> Memanfaatkan legalitas usaha untuk menjalin kerja sama resmi dengan institusi, termasuk program pemerintah UMKM. (S5,O4)</p> <p>4. <b>SO4:</b> Mengembangkan program loyalitas berbasis komunitas yang sudah menjadi pelanggan tetap untuk menangkap tren olahraga yang terus meningkat.(S4,O1)</p>	<p>tidak mengganggu produksi.(S2,T3)</p> <p>3. <b>ST3:</b> Menggunakan fleksibilitas produksi untuk cepat mengikuti perubahan tren fashion olahraga.(S3,T2)</p> <p>4. <b>ST4:</b> Memanfaatkan legalitas dan reputasi untuk menjaga kepercayaan konsumen saat daya beli turun.(S5,T4)</p>
<p><b>WEAKNESS (W)</b></p> <p>1. Manajemen stok bahan baku belum diterapkan, sehingga sering terjadi kelebihan atau kekurangan bahan karena tidak ada system inventori.</p> <p>2. Belum memiliki sistem keuangan yang rapi (pencatatan manual dan belum terstruktur).</p> <p>3. Belum ada SOP penggunaan mesin (misalnya mesin heat press, mesin jahit) sehingga potensi kecelakaan kerja masih ada.</p> <p>4. Kapasitas produksi terbatas karena peralatan masih sederhana dan tenaga kerja terbatas.</p> <p>5. Promosi masih terbatas pada media sosial pribadi, belum maksimal ke <i>marketplace</i> besar</p>	<p>1. <b>WO1:</b> Digitalisasi manajemen stok melalui bantuan pelatihan pemerintah untuk mengurangi masalah bahan baku. (W1,O4)</p> <p>2. <b>WO2:</b> Membangun sistem keuangan sederhana (misal: aplikasi UMKM) dengan memanfaatkan fasilitas pembinaan UMKM.(W2,O4)</p> <p>3. <b>WO3:</b> Menyusun SOP produksi (mesin, alur kerja) dengan mengikuti pelatihan teknis UMKM.(W3,O4)</p> <p>4. <b>WO4:</b> Memperluas promosi ke marketplace, TikTok Shop, dan Instagram Ads untuk memanfaatkan pasar online.(W5,O2)</p>	<p>1. <b>WT1:</b> Memperbaiki manajemen inventori untuk mengurangi risiko kekurangan bahan di tengah fluktuasi harga pasar.(W1,T3)</p> <p>2. <b>WT2:</b> Meningkatkan keterampilan internal dan SOP agar ketergantungan pada pihak ketiga dapat dikurangi.(W3,W4,T5)</p> <p>3. <b>WT3:</b> Memperkuat promosi dan pemasaran digital untuk mempertahankan penjualan saat daya beli masyarakat menurun.(W5,T4)</p> <p>4. <b>WT4:</b> Menyusun sistem keuangan rapi agar operasional tetap stabil pada kondisi ekonomi tidak menentu.(W2,T4)</p>

**Temuan Masalah dan Potensi UMKM**

Hasil dari dari matrix TOWS berupa beberapa temuan masalah dan potensi yang dimiliki ENEF Apparel, seperti :

**Tabel 5.** Masalah UMKM

No	Masalah	TOWS yang terkait	SKOR
1	Manajemen Stok & Bahan Baku	WO1, WT1	5
2	Sistem Keuangan	WO2, WT4	5
3	SOP Produksi & Kurangi Pihak Ketiga	WO3, WT2	4
4	Promosi Marketplace	WO4, WT3	3

Hasil observasi menunjukkan bahwa masalah utama terletak pada manajemen persediaan. Pemilik usaha kesulitan memperkirakan kebutuhan bahan baku karena tidak terdapat rekaman terkait jumlah



**Gambar 4.** Tabel HPP dan Laba Rugi

CV RIZKI DIANTARA BUMI			
Laporan Arus Kas			
Per 31 Desember 2024			
Arus kas Dari Aktivitas Operasi			
Penerimaan Kas dari pelanggan			Rp 1.152.000.000
Pembayaran Kas Dari pemasok dan karyawan			
Beban sewa gedung	Rp	12.000.000	
Beban Iklan	Rp	24.000.000	
Biaya overhead	Rp	3.050.000	
Beban Gaji Karyawan	Rp	460.320.000	
Beban Operasional Produksi	Rp	159.120.000	
Beban Deviden	Rp	110.610.000	
			Rp 769.100.000
Kas Yang Dihilangkan Operasi			Rp 382.900.000
Pembayaran Bunga			
Pembayaran Pajak Penghasilan			Rp 114.870.000
Arus kas bersih dari Aktivitas Bersih			Rp 268.030.000
Arus kas Dari Aktivitas Investasi			
Pembelian peralatan kantor			Rp -
Arus kas Dari Aktivitas Pendanaan			
Investasi Awal	Rp	170.000.000	
Prive pemilik	Rp	10.000.000	
Arus Kas bersih Yang di gunakan untuk Aktivitas Pendanaan			Rp 160.000.000
Kenaikan Bersih Kas dan Setara kas			Rp 428.030.000
Kas dan setara kas pada Awal periode			Rp 342.424.000
Kas dan setara kas pada Akhir periode			Rp 770.454.000

**Gambar 5.** Tabel Laporan Arus Kas

Selain perbaikan pada aspek administrasi, hasil pendampingan juga mencakup penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) produksi. SOP ini merinci alur kerja mulai dari proses desain, pemotongan bahan, printing, heat press, hingga penjahitan. Penyusunan SOP dilakukan untuk meningkatkan konsistensi kualitas, meminimalkan potensi kesalahan produksi, serta memperjelas pembagian tugas bagi karyawan.

**Tabel 6.** Standar Operasional Produser

SOP PENGGUNAAN MESIN HEAT PRESS PRINTING		
No. Dokumentasi	No. Revisi	Halaman
		1/1
<b>Tanggal Diterbitkan</b>	Ditetapkan oleh pemilik CV. Rizki Diantara Bumi	
Mesin Heat Press Printing adalah mesin yang digunakan untuk mencetak atau menempelkan desain pada bahan kain (jersey, kaos, atau tekstil lainnya) dengan menggunakan tekanan panas sehingga hasil cetakan lebih kuat, rata, dan tahan lama.		
Agar karyawan memahami proses penggunaan mesin heat press printing dengan benar, aman, dan efisien sehingga kualitas hasil produksi terjamin serta meminimalisir risiko kecelakaan kerja.		
Panduan penggunaan mesin heat press printing harus selalu dipatuhi oleh seluruh operator produksi untuk menjamin keselamatan kerja dan mutu produk.		
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Lakukan pengecekan awal pada mesin heat press (kabel, tombol, dan kondisi permukaan pemanas) sebelum digunakan.</li> <li>2. Pastikan mesin ditempatkan pada posisi datar dan area sekitar mesin dalam keadaan bersih serta bebas dari benda mudah terbakar.</li> <li>3. Gunakan Alat Pelindung Diri (APD) seperti sarung tangan tahan panas, masker, dan pakaian kerja yang sesuai.</li> <li>4. Atur suhu dan tekanan mesin sesuai dengan jenis bahan dan desain yang akan dicetak.</li> <li>5. Letakkan bahan (jersey/kaos) di atas alas mesin dengan posisi rata dan tepat.</li> <li>6. Tempelkan kertas transfer/desain sesuai posisi yang diinginkan pada bahan.</li> <li>7. Tutup mesin heat press dengan hati-hati, lalu tekan tuas sesuai durasi waktu yang sudah ditentukan.</li> <li>8. Setelah waktu selesai, buka mesin perlahan dan angkat hasil cetakan dengan hati-hati.</li> <li>9. Matikan mesin setelah selesai digunakan dan biarkan mesin mendingin secara alami.</li> <li>10. Bersihkan permukaan mesin dari sisa-sisa bahan/kertas transfer, lalu simpan mesin pada kondisi siap pakai.</li> </ol>		

**Tabel 7.** Standarisasi Jobdesk ENEF APPAREL

No	Operator	Jobdesk
----	----------	---------

---

<b>1</b>	<b>Admin</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Mencatat transaksi pesanan produk</li><li>b. Mencatat stok bahan baku yang masuk dan keluar</li><li>c. Menyusun jadwal produksi berdasarkan pesanan yang masuk</li><li>d. Mengarsipkan dokumen penting (invoice)</li><li>e. Menjadi penghubung komunikasi antara pemilik, karyawan, dan konsumen</li><li>f. Memastikan semua data administratif rapi dan mudah diakses</li><li>g. Mengawasi standarisasi produk</li></ol>
<b>2</b>	<b>Desain</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Membuat desain jersey sesuai permintaan konsumen</li><li>b. Mengoperasikan software desain grafis</li><li>c. Menjaga kreativitas desain tetap orisinal dan mengikuti tren</li><li>d. Berkoordinasi dengan pemilik dan konsumen mengenai revisi desain</li></ol>
<b>3</b>	<b>Pemotongan Kain</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Memotong kain sesuai pola ukuran yang sudah ditentukan.</li><li>b. Menggunakan gunting/manual cutter dengan presisi.</li><li>c. Memastikan hasil potongan rapi, sesuai ukuran, dan minim sisa bahan.</li><li>d. Menyortir potongan kain sesuai ukuran dan model untuk memudahkan tahap berikutnya.</li><li>e. Menjaga kebersihan dan kerapian area kerja pemotongan.</li><li>f. Melaporkan kebutuhan bahan kain tambahan kepada admin.</li></ol>
<b>4</b>	<b>Printing</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Menyiapkan bahan, tinta, dan mesin printing sebelum digunakan.</li><li>b. Mencetak desain sesuai file yang diberikan operator desain.</li><li>c. Memastikan kualitas hasil print jelas, tidak pecah, dan sesuai warna.</li><li>d. Melakukan perawatan rutin mesin printing (cek tinta, kebersihan, kalibrasi warna).</li><li>e. Menyimpan arsip file desain yang sudah dicetak.</li><li>f. Melaporkan kendala mesin atau hasil print yang gagal.</li></ol>
<b>5</b>	<b>Pemotongan Kertas</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Memotong kertas transfer sesuai ukuran desain yang sudah dicetak.</li><li>b. Memastikan potongan presisi agar sesuai dengan area kain yang akan ditempel.</li><li>c. Menyortir kertas hasil potongan sesuai urutan produksi.</li><li>d. Menyimpan dan menjaga kertas transfer agar tidak rusak sebelum dipakai.</li><li>e. Berkoordinasi dengan operator printing dan heat press untuk mempermudah alur kerja.</li></ol>
<b>6</b>	<b>Heat Press</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>a. Menyiapkan mesin heat press sesuai standar suhu, tekanan, dan waktu.</li><li>b. Menempelkan desain ke kain menggunakan kertas transfer.</li><li>c. Memastikan hasil press menempel sempurna, tidak luntur, tidak bergeser.</li><li>d. Menjalankan SOP keselamatan kerja (K3) saat menggunakan mesin (hindari kecelakaan kerja).</li><li>e. Membersihkan dan merawat mesin heat press secara berkala.</li><li>f. Mengecek hasil akhir sebelum produk masuk ke tahap finishing/pengemasan.</li><li>g. Melaporkan hasil produksi harian dan kendala yang ditemukan.</li></ol>

---

Perubahan sosial yang muncul selama kegiatan menunjukkan peningkatan kesadaran pemilik dan karyawan mengenai pentingnya sistem manajemen usaha yang terstruktur. Pemilik mulai memahami bahwa proses produksi yang baik perlu ditunjang dengan pencatatan inventori dan keuangan yang sistematis. Karyawan juga menunjukkan peningkatan kedisiplinan dalam mengikuti alur kerja sesuai SOP yang telah disusun. Selain itu, komunikasi antara pemilik dan tenaga kerja menjadi lebih terarah karena standar kerja kini memiliki pedoman tertulis yang dapat dijadikan acuan bersama.

Secara keseluruhan, kegiatan ini tidak hanya menghasilkan output berupa dokumen, tetapi juga memberikan dampak dalam bentuk perubahan pola pikir yang lebih profesional dalam pengelolaan usaha. Hasil tersebut menunjukkan bahwa pendampingan berbasis identifikasi masalah dan penyusunan

solusi implementatif mampu membantu UMKM meningkatkan tata kelola internal sebagai fondasi pengembangan usaha di masa mendatang.

Selain itu, ENEF Apparel berpotensi memiliki beberapa peluang pengembangan usaha, ENEF Apparel memiliki potensi yang sangat besar untuk berkembang dalam industri apparel olahraga, khususnya pada segmen jersey custom. Potensi ini terlihat dari peluang ekspansi pasar melalui platform marketplace yang semakin diminati konsumen modern, serta kemungkinan menjadi pemasok resmi bagi sekolah, klub olahraga, dan penyelenggara event yang dapat menghasilkan permintaan berulang secara stabil. Selain itu, kedekatan usaha dengan komunitas olahraga memberikan ruang pengembangan layanan custom premium berbasis loyalitas pelanggan, yang tidak hanya meningkatkan penjualan, tetapi juga memperkuat citra merek. Ditambah dengan adanya dukungan program pemerintah serta tren meningkatnya apresiasi masyarakat terhadap produk lokal, ENEF Apparel memiliki peluang untuk memperluas kapasitas produksi sekaligus meningkatkan standarisasi usaha agar mampu bersaing pada level nasional bahkan internasional.

### **SIMPULAN**

Kegiatan pengabdian masyarakat yang dilaksanakan di ENEF Apparel memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan tata kelola internal usaha, khususnya pada aspek manajemen persediaan, pencatatan keuangan, dan prosedur operasional produksi. Melalui proses identifikasi kondisi usaha yang dilakukan secara partisipatif melalui observasi, wawancara, diskusi, dan analisis dokumen, ditemukan bahwa kendala utama UMKM terletak pada belum adanya sistem administrasi yang terstruktur meskipun proses produksi telah berjalan secara aktif. Upaya pendampingan berhasil menghasilkan beberapa luaran penting berupa sistem inventori sederhana yang membantu pemilik dalam memantau persediaan bahan baku, format laporan keuangan yang lebih sistematis, serta penyusunan SOP produksi untuk meningkatkan konsistensi, efisiensi kerja, dan kualitas produk. Temuan ini menunjukkan bahwa dengan dukungan manajemen yang terarah, UMKM seperti ENEF Apparel memiliki potensi berkembang lebih optimal dan mampu memperkuat posisi bisnis dalam sektor konveksi lokal.

Meskipun kegiatan pendampingan memberikan hasil yang positif, terdapat beberapa keterbatasan dalam pelaksanaannya. Durasi pendampingan yang relatif singkat menyebabkan proses implementasi penuh dari solusi yang diberikan belum dapat diamati secara keseluruhan. Selain itu, kurangnya data keuangan historis menjadi hambatan dalam melakukan evaluasi berbasis perbandingan kinerja sebelum dan sesudah intervensi. Berdasarkan keterbatasan tersebut, kegiatan selanjutnya disarankan untuk difokuskan pada pendampingan lanjutan yang mencakup digitalisasi pencatatan keuangan, optimalisasi pemasaran berbasis media sosial, serta pengembangan SOP lanjutan yang mencakup aspek keselamatan kerja dan kontrol kualitas secara menyeluruh. Dengan langkah tersebut, pendampingan diharapkan tidak hanya meningkatkan operasional internal tetapi juga mendukung keberlanjutan dan daya saing UMKM dalam jangka panjang.

### **UCAPAN TERIMA KASIH**

Peneliti menyampaikan penghargaan dan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada seluruh pihak yang telah memberikan dukungan dalam pelaksanaan kegiatan pendampingan dan penyusunan artikel ini.

Ucapan terima kasih ditujukan kepada ENEF Apparel selaku mitra UMKM yang telah memberikan kesempatan, akses data, serta kerja sama yang sangat baik selama proses observasi hingga implementasi program. Penghargaan yang sama juga disampaikan kepada pemilik dan seluruh karyawan yang telah berpartisipasi aktif, memberikan informasi yang dibutuhkan, serta menunjukkan komitmen dalam penerapan perbaikan manajemen internal.

Peneliti juga berterima kasih kepada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Dr. Khez Muttaqien atas arahan, fasilitas, serta dukungan akademik yang memungkinkan kegiatan ini terlaksana secara sistematis dan sesuai kaidah ilmiah.

Tidak lupa, apresiasi diberikan kepada seluruh pihak lain yang turut membantu baik secara langsung maupun tidak langsung, sehingga penelitian ini dapat terselesaikan dengan baik. Semoga kontribusi yang diberikan menjadi manfaat bagi pengembangan UMKM serta penguatan kompetensi akademik dan praktis bagi para mahasiswa yang terlibat.

### REFERENSI

- Aisyah, S., & Sumanto, F. (2020). Modul Manajemen Persediaan. In *Manajemen Persediaan*.
- Banjarnahor, A. L., Waty, D., Sunggu, O., Panjaitan, S., Tanjung, P., Maria, H., & Putri, G. (2025). *Laporan Laba Rugi*. 3(6), 9739–9746.
- Dessler, G. (2020). Fundamentals Of Human Resource Management Fifth Edition. In *Human Resource Management* (Issue November).
- Gessong, Y., & Hasiara, L. (2023). *Manajemen Produksi*.
- John H. Jackson, Robert L. Mathis, Mathis, R. L., Jackson, J. H., & Valentine, S. R. (2017). *Human Resource Management*.
- Liani, D. (n.d.). *Analisis TOWS dalam Menentukan Strategi Pemasaran guna Meningkatkan Volume Penjualan pada CV Permadi Karya Mandiri Blitar*. 200–210.
- Nabillaa, D. R., & Hasin, A. (2022). Analisis Efektivitas Penerapan Standard Operating Procedure (SOP) pada Departemen Community & Academy RUN System (PT Global Sukses Solusi Tbk). *Selekta Manajemen: Jurnal Mahasiswa Bisnis & Manajemen*, 01(06), 58–75.
- Rusmawati, Mutmainah, A., Derlin, Anas, & Puspitasari, Y. (2023). PENGAPLIKASIAN PENGETAHUAN PENYAKIT DIABETES TERKAIT PENANGANAN DAN PENCEGAHAN DENGAN MEDIA BUKU SAKU DI PUSKESMAS DOLO. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 3(2), 509.
- Safitri Sembiring, A., Laila, N., & Wahyuni Lubis, A. (2023). Analisis Harga Pokok Penjualan dan Laba Kontribusi terhadap Volume Penjualan pada Perum Bulog Divre Sumut. *ILTIZAM Journal of Shariah Economics Research*, 7(1), 109–123. <https://doi.org/10.30631/iltizam.v7i1.1841>
- Suwandi, E., Le Xuan, T., Saputra, T. A. H., & Hendri. (2023). Analisa Penerapan Manajemen Operasional Pada Perusahaan Danone Indonesia. *Jurnal Mirai Management*, 8(2), 188–195.
- Wismara Andik Pratama Putra. (2023). SAK EMKM sebagai Tolok UkurPerkembangan Perusahaan. *Jurnal Riset Mahasiswa Ekonomi (RITMIK)*, 5(3), 229–243.