

Siklus Distribusi Pakaian Jadi

Fahmi Sahubawa¹, Muza Syahraini Prabowo², Sherleene Madeline Riry³, Mercy Revalin Hattu⁴,
Fitriyani Siauta⁵, Anggun Wuekero⁶, Alberthina Karesina⁷, Clara kimberli⁸

¹⁻⁸Akuntansi, Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas pattimura, Indonesia

email : sahubawafahmi@gmail.com¹, raniprbwo@gmail.com², mdlineslf@gmail.com³,
hattumercy@gmail.com⁴, fitriyanisiauta257@gmail.com⁵, wuekeroanggun@gmail.com⁶,
karesinaalberthina@gmail.com⁷, clarak1312@gmail.com⁸

Abstrak

Pengabdian ini bertujuan untuk menganalisis pendistribusian pakaian jadi pada Toko Sinar Sapta Kota Ambon guna memahami pola, hambatan atau tantangan, serta efektivitas pendistribusian dalam memenuhi permintaan konsumen atau pelanggan. Hasil pengabdian menunjukkan bahwa pendistribusian pakaian jadi di Toko Sinar Sapta di Kota Ambon melibatkan beberapa tahapan yaitu dari produsen, distributor besar, pengecer, hingga konsumen atau pelanggan akhir. Faktor-faktor yang mempengaruhi efektivitas distribusi antara lain letak geografis, biaya transportasi, infrastruktur, permintaan pasar. Kendala yang dihadapi dalam proses distribusi antara lain keterlambatan pengiriman, tingginya biaya logistik, permintaan yang tidak stabil, persaingan pasar, dan kurangnya koordinasi antar pelaku distribusi. Efektivitas distribusi pakaian jadi dapat ditingkatkan dengan perencanaan logistik yang lebih baik, pemilihan saluran distribusi yang optimal, dan penggunaan teknologi untuk memantau rantai pasokan. Rekomendasi dari penelitian ini antara lain memperkuat infrastruktur transportasi, menurunkan biaya distribusi melalui strategi efisiensi, dan menggunakan sistem informasi untuk mempercepat proses distribusi.

Kata Kunci: *Pengabdian Masyarakat, Sistem, UMKM*

Abstract

This activity aims to analyze the distribution of apparel in a particular area in order to understand distribution patterns, obstacles and effectiveness in meeting consumer demand. The results show that apparel distribution involves several stages, namely from producers, large distributors, retailers, to final consumers. Factors that influence distribution effectiveness include geographic location, transportation costs, infrastructure, and market demand. Obstacles faced in the distribution process include delivery delays, high logistics costs, and lack of coordination between distribution actors. The effectiveness of apparel distribution can be improved with better logistics planning, selecting optimal distribution channels, and using technology to monitor the supply chain. Recommendations from this research include strengthening transportation infrastructure, reducing distribution costs through efficiency strategies, and utilizing information systems to speed up the distribution process.

Keywords: *Community Services, MSMEs, System*

1. PENDAHULUAN

UMKM adalah singkatan dari Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah. Ini merujuk pada kategori usaha yang memiliki skala kecil dan menengah, yang biasanya dikelola oleh individu atau kelompok kecil. UMKM memiliki peran penting bagi perekonomian Indonesia karena memberikan sumbangan signifikan khususnya dalam pembentukan produk domestik bruto dan penyerapan tenaga kerja. Jurnal ini dibuat untuk mengetahui berbagai permasalahan, tantangan dan solusi yang terjadi pada Sektor UMKM dari tahun ke tahun.

Toko Sinar Sapta adalah usaha UMKM yang berdiri pada tahun 1978, merupakan salah satu toko konveksi pakaian jadi yang sudah berdiri lama di Kota Ambon. Toko ini menyediakan perlengkapan ibu dan bayi, perabotan bayi, pakaian dalam, pakaian balita hingga pakaian seragam dll, dengan harga grosir dan lusin akan menaikkan minat pembeli karena harga yang murah serta barang yang lengkap.

Pada tahun 1978 melihat peluang dari kurangnya Toko Grosir dengan barang yang lengkap dan murah di Kota Ambon pada saat itu, maka Pemilik dari Toko Sinar Sapta membangun usaha ini. Pemilik memungkinkan usaha yang dibangun akan diwariskan kepada anak agar bisa berkembang lebih besar dan lebih baik lagi. Kini sudah 36 tahun berdirinya UMKM ini, dengan alasan meneruskan usaha turun temurun dari orang tua hingga masih beroperasi sampai saat ini dan memiliki 1 toko cabang. Pengabdian ini bertujuan untuk memberikan pemahaman dan keterampilan bagi UMKM Toko Sinar Sapta di Kota Ambon tentang pemanfaatan berbagai analisis dan tindakan yang harus dilakukan agar usaha UMKM ini dapat berjalan dengan lebih baik dan dikenal banyak masyarakat.

2. METODE

Metode Penelitian Kualitatif adalah metode penelitian yang berfokus pada pemahaman fenomena, permasalahan, atau situasi berdasarkan perspektif subjek penelitian melalui pendekatan yang mendalam. Penelitian ini lebih menekankan proses, makna, dan konteks dibandingkan dengan data numerik. Metode ini bertujuan untuk menggali informasi yang mendalam, deskriptif, dan komprehensif tentang suatu fenomena.

1. Identifikasi Permasalahan

Menentukan masalah utama pada subsistem pemasaran bisnis konveksi, kemudian wawancara mendalam dengan pemilik usaha.

2. Pengumpulan Data

Data diperoleh dari sumber primer dan sekunder melalui teknik berikut:

a) Wawancara Mendalam

Memahami pandangan pemilik usaha, karyawan pemasaran, dan pelanggan mengenai kendala dan peluang pemasaran.

b) Observasi

Mengamati langsung aktivitas pemasaran, kondisi toko, dan respons pelanggan.

c) Dokumentasi

Mengumpulkan bukti penjualan, brosur, dan media promosi yang digunakan.

3. Analisis Data

Reduksi data, penyajian data dalam bentuk narasi, dan penarikan kesimpulan.

4. Simulasi Solusi

Setelah masalah dianalisis, peneliti menyusun dan menguji solusi yang dapat meningkatkan pemasaran.

a) Digitalisasi Pemasaran

- Membuat akun media sosial toko (Instagram, Facebook) dan mengunggah konten menarik seperti foto produk, promosi, dan testimoni pelanggan.
- Menggunakan marketplace seperti Tokopedia atau Shopee untuk memasarkan produk.

b) Penguatan Brand Awareness

- Menonjolkan nilai unik dari produk (misalnya kualitas bahan dan desain eksklusif).
- Menggunakan influencer lokal mempromosikan produk.

- c) Adaptasi dengan Tren Pasar
- Melakukan survei pelanggan untuk mengetahui kebutuhan dan tren pakaian terkini.
 - Menyesuaikan desain produk sesuai permintaan pasar.
5. Evaluasi Hasil Simulasi
- Mengukur efektivitas strategi yang telah disimulasikan.
- Penerapan metode penelitian kualitatif pada simulasi konveksi pakaian jadi melalui analisis subsistem pemasaran membantu mengidentifikasi permasalahan seperti kurangnya digitalisasi dan brand awareness. Dengan solusi yang disimulasikan seperti pemasaran melalui media sosial dan marketplace bisnis dapat memperluas jangkauan pasar, meningkatkan daya tarik toko, dan menjawab kebutuhan pelanggan secara lebih efektif.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1. Profile Pemilik dan Toko

Profile Pemilik

Nama Pemilik : Frandi Angir

Alamat : Jl. Cendrawasih No. 20A, Desa/Kelurahan Rijali, Kec. Sirimau, Kota Ambon, Maluku.

No.Telp Seluler : 8114711771

Email : frandianger@gmail.com

Profile Toko

Nama Toko : Toko Sinar Sapta

Tahun Berdiri : 1978

Jenis Usaha : Distribusi Pakaian Jadi

Skala Usaha : Usaha Mikro

Alamat : Jl. Sam Ratulangi No.51, Honipopu, Sirimau, Ambon, Maluku.

Karyawan : 1. Ita sebagai kasir : merangkap kas masuk dan keluar.

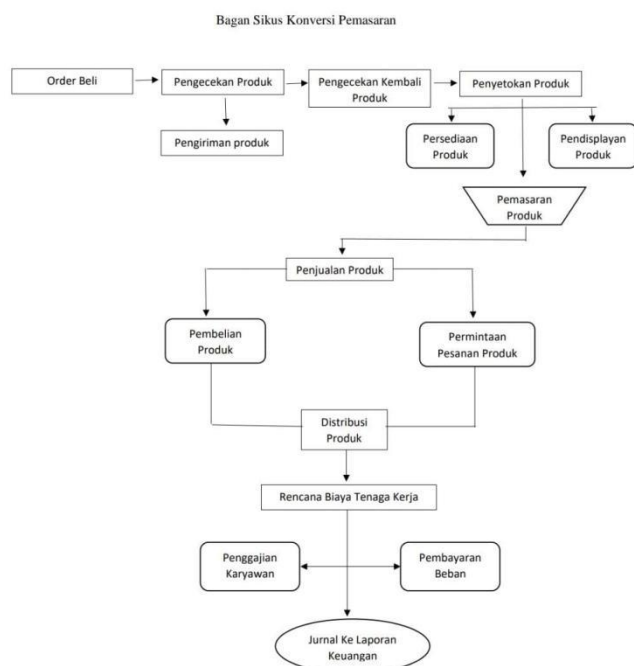
2. Mery sebagai pelayan : melayani pelanggan.

3.2 Siklus Distribusi Pemasaran

Siklus konversi pemasaran adalah proses yang menggambarkan bagaimana calon pelanggan (prospek) bergerak dari tahap pertama dalam perjalanan pemasaran hingga akhirnya menjadi pelanggan yang berkontribusi pada pendapatan bisnis. Siklus ini sering kali terdiri dari beberapa tahapan utama, yang dapat bervariasi tergantung pada model bisnis.

Tujuan Utama Sistem Akuntansi Siklus Konversi Pemasaran:

- Mencatat Aktivitas Pemasaran
- Mengukur Kinerja Setiap Tahap Konversi
- Menghubungkan Pengeluaran Pemasaran dengan Hasil Bisnis
- Memberikan Data untuk Pengambilan Keputusan



Gambar 1.1 Siklus (Pemasaran) Distribusi Pakaian Jadi Toko Sinar Sapta

a) Rencana Order Beli

Pada tahap ini tokoh Sinar Sapta menentukan order baru untuk produk yang akan dijual. Pemilik melakukan pembelian dari perusahaan produksi dengan jumlah besar senilai Rp 1.500.000.000. Kemudian produk di cek dan dikirim, rencana order beli pakaian dipastikan pemilik membeli pakaian yang akan dijual lagi atau yang paling laris dijual atau dibeli pelanggan dan konsumen.

b) Rencana Peneytokan

Penyetokan produk dimulai dari datangnya barang order, setelah itu karyawan akan mengecek persediaan serta mendisplay produk. Kemudian produk dipasarkan dan dijual sehingga ada permintaan pesanan produk baru.

c) Rencana Distribus

Distribusi pakaian Toko Sinar Sapta dilakukan dengan menyalurkan barang ke konsumen dan pelanggan secara langsung. Proses jual beli berlangsung di toko menggunakan pembayaran tunai ataupun transfer.

d) Rencana biaya tenaga kerja

- Penggajian karyawan: Gaji karyawan dibayar per bulan Rp. 6.000.000 dihitung 2 karyawan.
- Pembayaran beban :Beban dibayar perbulan yakni membayar beban sewa, listrik, beban promosi, dll.

e) Jurnal Ke Siklus Akuntansi (S3)

a) Sumber Modal

No	Keterangan	Jumlah
1	Modal Sendiri	Rp. 300.000.000.,
2	Utang Usaha	Rp. 67.000.000.,
3	Warisan	Rp. -

b) Ringkasan Harga Barang

No	Keterangan	Harga Produk
1	Pakaian Dalam	Rp. 100.000 – 250.000., / lusin
2	Baju Seragam	Rp. 100.000 – 300.000., / pcs
3	Baju anak & balita	Rp. 150.000 – 400.000., / lusin
4	Peralatan bayi & balita	Rp. 150.000 – 400.000., / lusin
5	Kereta Bayi	Rp. 250.000 – 400.000., / pcs
6	Sepeda, Motor & Mobil mini anak	Rp. 280.000 – 800.000., / pcs

c) Ringkasan Biaya

No	Keterangan	Harga
1	Modal Persediaan	Rp. 1.500.000.000.,
2	Biaya Perlengkapan	Rp. 100.000.000.,
3	Beban Sewa	Rp. 5.000.000.,
4	Beban Pajak	Rp. -
5	Beban Gaji	Rp. 6.000.000.,
6	Beban Listrik	Rp. 250.000.,
7	Beban Promosi/Iklan	Rp. 250.000 – 500.000.,
	Jumlah	Rp. 1.611.750.000.,

3.3. Dokumentasi



Gambar 1. Dokumentasi Bersama Pemilik Tokoh



(a)



(b)



(c)

Gambar 2. (a,b,c) Dokumentasi Proses Wawancara

Dengan menerapkan ilmu pengetahuan dan teknologi yang kami pelajari untuk memecahkan masalah seperti tidak ada pencatatan transaksi secara digital karena masi menggunakan pencatatan secara tradisional dan pemasaran nya masi blum mnggunakan media sosial atau Marketplace dan e-commerce sehingga kami mengenal kan beberapa aplikasi - aplikasi yang telah kami pelajari untuk di gunakan oleh pelaku usaha di toko sinar sapta dengan tujuan menerapkan teknologi aplikasi kepada karyawan dan pemilik toko sinar sapta agar dapat bersaing di pasar. Jadi Aplikasi pencatatan ini dinamakan dengan nama Aplikasi Accurate Dimana aplikasi terdiri dari pembuatan akun, pemesanan, mengelola paket, mengelola etalase, mengelola produk, mengelola pembayaran, mengelola pengiriman, mengelola pemasok, mengelola pelanggan, mengelola penjualan, mengelola pengeluaran serta mengeloa pembuatan laporan. Dengan adanya teknologi ini maka membantu karyawan toko sinar sapta dalam pengolahan data penjualan, serta laporan dan membantu masyarakat dalam melakukan pemesanan, serta pembayaran secara online. Adanya pengenalan penggunaan aplikasi-aplikasi e-commerce dan marketplace ini juga dapat membantu dalam meningkatkan penjualan toko dan meningkatkan pengetahuan penggunaan teknologi kepada karyawan toko sinar sapta. tujuan dari pengenalan aplikasi ini adalah mempermudah dalam pengelolaan penjualan produk oleh karyawan kepada konsumen.

4. KESIMPULAN

Hasil pelaksanaan kegiatan analisis pemasaran menunjukkan bahwa toko sinar sapta memiliki peluang besar untuk berkembang, terutama melalui pemasaran digital dan inovasi produk. Dengan strategi yang tepat, toko sinar sapta dapat meningkatkan daya saing di pasar dan meraih lebih banyak pelanggan.

DAFTAR PUSTAKA

- Callan Triyunanto 2024. Apa itu UMKM? Definisi, Kriteria dan Jenisnya.
<https://www.detik.com/edu/detikpedia/d-7505493/apa-itu-umkm-definisi-kriteria-danjenisnya>
- W Rahman (2022). Sistem Informasi Manajemen.
<https://repository.penerbitwidina.com/media/publications/356473-bahan-ajar-sistem-informasi-manajemen-636e8b51.pdf>
- Rohmat Taufiq (2022). Sistem informasi manajemen : konsep dasar, analisis dan metode pengembangan.
<https://elibrary.bsi.ac.id/readbook/220120/sistem-informasi-manajemen-konsep-dasar-analisis-dan-metode-pengembangan>
- ITB Tuban 2023: Analisis SWOT: Definisi Metode, Analisis dan Contohnya
<https://itbtuban.ac.id/analisis-swot-definisi-metode-analisis-dan-contohnya/#:~:text=Apa%20itu%20Analisis%20SWOT%20%3F,%2C%20proyek%2C%20atau%20rencana%20bisnis.2023>
<http://repository.itbwigalumajang.ac.id/1406/1/Pengabdian%20Maysarakat.pdf>
- Juhadi, S.Kom.,M.Si (2024) Buku Sistem Informasi Manajemen
<https://repository.penerbitwidina.com/media/publications/588039-sistem-informasi-manajemen-f3279feb.pdf>