

PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN USAHA MIKRO DHI SABLON & PRINTING DAN THE JOKER'S SABLON & OFFSET DI MALANG

Risnaningsih¹ & Hendrik Suhendri²

^{1,2}Fakultas Ekonomi, Universitas Tribhuwana Tungadewi Malang

Email: ¹⁾ ningsihrisna@yahoo.com

ABSTRAK

Sablon adalah salah satu cara yang lebih populer untuk menyesuaikan barang-barang promosi seperti topi, kaos, kemeja dan plastik pembungkus dengan informasi perusahaan. di Kota Malang terdapat berbagai usaha mikro sablon dalam jumlah yang cukup banyak, tetapi setelah diteliti lebih lanjut semuanya terkendala oleh kurangnya modal dan masalah pemasaran. Masalah yang sama juga terjadi dengan mitra usaha di Kelurahan Gading Kasri Kotamadya Malang yaitu "Dhi Sablon & Printing dan The Joker's Sablon & Offset". Sehingga dengan adanya kegiatan pelatihan-pelatihan yang dilakukan mengenai bagaimana membuat desain agar lebih menarik, bagaimana memisahkan keuangan pribadi dengan keuangan usaha mikro, serta bagaimana menyusun strategi pemasaran yang baik. Pendampingan pembuatan laporan keuangan juga diberikan kepada mitra usaha agar dapat membuat laporan keuangan sendiri. Target dan hasil luaran yang diharapkan adalah dengan adanya bantuan dana dari DP2M Dikti dapat membantu mitra usaha mewujudkan peralatan sablon yang lebih modern, bisa membuat desain sendiri, bisa membuat laporan keuangan sendiri dan membantu memperluas pemasaran. Pelatihan dan pendampingan mitra usaha dapat meningkatkan pendapatan sehingga kesejahteraan juga semakin meningkat. Masyarakat sekitar juga diharapkan bisa mengikuti jejak dari mitra usaha, agar kesejahteraan masyarakat juga meningkat.

Kata Kunci: Sablon, Usaha Mikro, Modal dan Pemasaran

PENDAHULUAN

Analisis Situasi

The Joker's Sablon & Offset dan Dhi Sablon & Printing merupakan usaha mikro sablon yang dimiliki oleh Bapak Ilham dan Bapak Rully yang berlokasi di Kelurahan Gading Kasri Kotamadya Malang. Kedua usaha mikro sablon ini mempunyai karakteristik yang berbeda jika ditinjau dari jenis usaha sablon yang ditawarkan. Usaha mikro sablon yang pertama hanya menekuni sablon plastik saja sedangkan usaha mikro sablon yang kedua lebih bervariasi, selain sablon plastik juga menerima pesanan buku, nota.

Mitra usaha hanya mengerjakan produknya berdasarkan pesanan saja atau dengan *job order cost system*. Yang dimaksud dengan *Job Order Cost System* adalah metode pengumpulan biaya produksi yang diterapkan pada perusahaan yang menghasilkan produk atas dasar pesanan. Metode ini paling tepat diterapkan bila jenis bahan dan cara pelaksanaannya berbeda. Setiap produk biasanya dibuat menurut spesifikasi pesanan pembeli, sedangkan harga yang ditawarkan erat kaitannya dengan biaya yang ditaksir. Setelah pesanan selesai dikerjakan biasanya produk

selesai langsung diserahkan. Apabila tidak ada pesanan, mitra usaha juga tidak mengerjakan atau menghasilkan produknya.

Pada kondisi pesanan terlalu banyak tetapi peralatan atau mesin cetaknya tidak ada maka mitra usaha akan mengoperkan ke percetakan yang lebih besar. Mitra usaha hanya mengambil untung sedikit saja walaupun orderannya nanti dikerjakan pihak lain. Salah satu contoh yang dialami oleh mitra usaha "Dhi Sablon & Printing" adalah mendapatkan pesanan kaos sebanyak 50 buah dengan harga Rp. 25.000,00 per buahnya. "Dhi Sablon & Printing" tidak bisa mengerjakan sendiri karena tidak mempunyai peralatan yang memadai maka mengoperkannya ke pihak lain dengan mendapat harga Rp. 23.000,00 per buahnya. Dengan kejadian tersebut "Dhi Sablon & Printing" sudah mendapat untung Rp. 2.000,00 per buahnya. Contoh yang lain adalah pada saat Dhi Sablon & Printing mendapat pesanan poster dengan ukuran kertas A3, dikarenakan mitra usaha tidak mempunyai printer ukuran kertas A3 maka pesanan poster tersebut dioperkan kepada percetakan lain dan mitra usaha mengambil untung sedikit, asalkan pesanan poster bisa diselesaikan.

Kejadian ini akan berlangsung terus menerus seperti itu pada mitra usaha “Dhi Sablon & Printing” karena kendala peralatan. Persoalan seperti ini juga dialami oleh mitra usaha yang lainnya yaitu “The Joker’s Sablon & Offset”. Sedangkan untuk masalah pemasaran yang dialami kedua mitra usaha adalah berbeda, kalau “Dhi Sablon & Printing” sudah menggunakan media gratis contohnya melalui internet, sedangkan kalau “The Joker’s Sablon & Offset” masih menggunakan cara tradisional yaitu promosi antar teman dan tetangga.

Permasalahan Mitra

Berdasarkan pengamatan lapang dan wawancara dengan kedua mitra, maka ada beberapa permasalahan dalam upaya pengembangan usaha antara lain:

- Belum mendalami tentang pembuatan desain. Selama ini kedua mitra usaha menyerahkan pembuatan desain untuk sablonnya kepada pihak ketiga, sehingga kedua mitra usaha hanya tinggal menyablon saja.
- Keuangan untuk usaha maupun keuangan pribadi masih bergabung menjadi satu. Hal ini disebabkan karena mitra usaha tidak mempunyai pengetahuan untuk membuat laporan keuangan bagi usaha mikro.
- Pemasaran hanya terbatas pada masyarakat sekitar.

Solusi Yang Ditawarkan

Terkait dengan permasalahan yang dihadapi oleh mitra usaha, maka beberapa solusi yang ditawarkan adalah:

- Meningkatkan pengetahuan mitra usaha dengan cara memberikan pelatihan tentang cara membuat desain-desain.
- Meningkatkan pengetahuan dan memberikan pendampingan kepada mitra usaha tentang membuat laporan keuangan untuk usaha mikro. Dengan adanya pelatihan dan pendampingan tersebut diharapkan mitra usaha bisa membuat laporan keuangan yang baik.
- Meningkatkan pengetahuan mitra usaha tentang menyusun strategi pemasaran untuk usaha mikro. Dengan pengetahuan tersebut diharapkan

mitra usaha bisa lebih mengembangkan pemasaran agar lebih luas lagi.

METODE PELAKSANAAN

Metode Kegiatan

Keseluruhan aktivitas program pengabdian masyarakat dilaksanakan dengan menggunakan metode yang disesuaikan dengan tujuan yang diharapkan. Beberapa metode tersebut akan melibatkan partisipasi mitra usaha adalah:

- Pelatihan pembuatan desain grafis.
- Pelatihan manajemen keuangan untuk usaha mikro
- Pendampingan pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro
- Pelatihan Menyusun Strategi Pemasaran untuk usaha mikro.

Target Luaran

Beberapa luaran yang diharapkan dalam kegiatan pengabdian masyarakat yang ingin dicapai antara lain:

- Mitra usaha bisa mewujudkan membeli peralatan sablon yang lebih baik.
- Mitra usaha dapat membuat desain-desain yang lebih menarik.
- Mitra usaha dapat membuat laporan keuangan bagi usaha mikro.
- Membantu pemasaran bagi mitra usaha agar pangsa pemasarannya semakin meluas.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelatihan Pembuatan Desain Grafis

Pelatihan Pembuatan Desain Grafis atau pelatihan *Corel Draw*, ini peserta diharapkan bisa membuat desain sendiri. Pengertian dari Desain Grafis merupakan salah satu bagian dari ilmu yang berkaitan dengan informasi dan komunikasi. Sedangkan *Corel Draw* adalah salah satu program interaktif yang digunakan dalam olah gambar atau *Desain Grafis* yang diciptakan oleh *Corel Corp Kanada*. Program *Corel Draw* dikhususkan untuk mengolah teks dan gambar sebagai sebuah objek yang dapat diatur, diolah,

dimanipulasi sesuai dengan kemampuan dan kreatifitas pengguna.

Beberapa keistimewaan dan keunggulan dari program *Corel Draw*, misalnya: konversi terhadap objek dimana dalam penggunaan node secara otomatis yang hanya dengan mengklik ganda pada objek yang akan dikonversi, efek distorsi, bekerja dengan bitmap, dan sebagainya. *Corel Draw* dibuat bagi kepentingan para desainer grafis dalam *advertising* atau offset/percetakan atau pengguna yang ingin membuat desain grafis untuk brosur, booklet ataupun selebaran yang bernilai seni.

Kegiatan pelatihan pembuatan desain sablon diharapkan kedua mitra usaha dan kelompok usaha mikro sablon di Kelurahan Gading Kasri lainnya bisa mendesain lebih baik lagi, dengan demikian pendapatan kedua mitra usaha akan semakin meningkat.

Pelatihan Manajemen Keuangan Untuk Usaha Mikro

Manajemen keuangan adalah bagaimana mengelola kekayaan untuk menghasilkan keuntungan dan memanfaatkan sumber-sumber modal untuk membiayai usaha. Meski sederhana, pengusaha kecil dan menengah pun perlu menerapkan prinsip-prinsip manajemen keuangan. Dasar-dasar manajemen keuangan usaha mikro adalah:

- Memisahkan uang pribadi dan usaha
- Merencanakan penggunaan uang
- Membuat buku catatan keuangan
- Menghitung keuntungan dengan benar
- Memutar arus kas lebih cepat
- Mengawasi harta, hutang dan modal dan
- Menyisihkan keuntungan untuk pengembangan usaha

Salah satu tugas penting manajemen keuangan adalah menjaga kelangsungan hidup bisnis dengan mendorong dan mengarahkan investasi ke bidang-bidang yang menguntungkan. Semakin besar dan luas bidang usaha, semakin kompleks pengelolaan keuangan suatu usaha. Ketika usaha anda melibatkan kreditur dan investor, maka semakin tinggi tuntutan untuk mempunyai sistem pencatatan keuangan yang baik. Keberhasilan bisnis tidak hanya ditentukan oleh kemampuan anda menjual, melainkan juga mengatur keuangan. Dalam pelatihan tersebut peserta juga

diberikan tips-tips mengatur keuangan usaha mikro adalah:

- Memisahkan keuangan usaha dan pribadi
- Membayar diri sendiri (*Reward Yourself*)
- Pencatatan Keuangan yang rapih
- Membuat proyeksi Arus Kas.

Dengan tips-tips tersebut diharapkan peserta pelatihan khususnya kedua mitra usaha dapat memperluas usaha sablonnya dengan cara mendapatkan tambahan modal dari pihak bank.

Pendampingan Mitra

Pendampingan mitra usaha ini difokuskan kepada pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro. Melalui pendampingan ini diharapkan agar kedua mitra usaha dapat membuat laporan keuangan sendiri tanpa bercampur menjadi satu dengan laporan keuangan pribadi. Dalam pendampingan ini Ketua Tim Pelaksana mendampingi bagaimana membuat jurnal umum, buku besar serta laporan keuangan bagi usaha mikro. Untuk format pembuatan jurnal bisa dilihat pada Tabel 1 di bawah ini:

Tabel 1. Format Jurnal

Tanggal	Keterangan	Debet (Rp)	Kredit (Rp)

Banyak sekali manfaat yang akan didapat oleh mitra usaha apabila laporan keuangan yang dibuat sesuai dengan standar yang ada, salah satunya adalah lebih mudah dalam mendapatkan pinjaman dari bank atau koperasi.

Pelatihan Menyusun Strategi Pemasaran Untuk Usaha Kecil

Pada pelatihan ini diuraikan tentang konsep marketing yang merupakan salah satu hal yang sangat penting dalam menjalankan sebuah usaha. Baik peluang usaha baru maupun usaha yang telah lama dirintis, baik usaha kecil maupun usaha yang telah berkembang sekalipun. Semuanya membutuhkan konsep *marketing* untuk mengembangkan usaha yang dijalankan.

Permasalahan yang dihadapi oleh usaha kecil yang saat ini banyak bermunculan. Merencanakan strategi pemasaran yang tepat untuk menarik minat konsumen pada usaha kecil masih sangatlah sulit. Salah satu cara yang dapat digunakan untuk mengembangkan usaha kecil tentunya dengan fokus pada strategi pemasaran.

Terbatasnya anggaran *marketing* yang dimiliki usaha kecil, bukan berarti menjadikan usaha kecil kalah dengan usaha skala besar. Untuk itu harus lebih kreatif dengan anggaran biaya yang minim untuk menghasilkan strategi pemasaran yang tepat. Berikut beberapa cara untuk mengoptimalkan pemasaran dengan anggaran terbatas:

- Bekerjasama dengan pengusaha atau rekan anda untuk pemasangan iklan
- Mencoba mengirimkan penawaran produk kepada pelanggan serta memberikan potongan harga untuk paket pembelian tertentu.
- Perkenalkan produk dan usaha anda melalui media gratis, hal ini akan membantu pencarian para konsumen tentang produk yang Anda tawarkan. Misalnya saja publikasi melalui internet.
- Libatkan lingkungan yang ada di sekitar usaha Anda dalam salah satu kegiatan usaha yang dilaksanakan. Ini dapat dijadikan sebagai salah satu cara publikasi gratis kepada masyarakat sekitar.

Selain itu beberapa hal yang harus diperhatikan dalam menyusun strategi pemasaran untuk usaha kecil yaitu sebagai berikut :

- Konsistensi : Adanya konsistensi terhadap semua area marketingnya, dapat membantu mengurangi biaya marketing dan meningkatkan efektivitas penciptaan merek.
- Perencanaan : Perencanaan konsep marketing yang akan dijalankan usaha kecil sangat mempengaruhi banyaknya pelanggan yang diperoleh. Oleh karena itu luangkan waktu untuk merencanakan strategi marketing, anggaran marketing, serta konsep lainnya yang berhubungan dengan pemasaran.
- Strategi : Strategi merupakan dasar untuk kelanjutan kegiatan marketing yang telah

direncanakan, misalnya siapa target pasar, bagaimana usaha kecil membidik pelanggan, dan bagaimana cara menjaga konsumen yang ada sebagai pelanggan tetap.

- *Target Market* : Mendefinisikan secara tepat pangsa pasar yang dituju, dengan memilih satu atau lebih dari segmen pasar yang akan dimasuki. Target pasar yang jelas akan membuat konsep *marketing* lebih mudah dilaksanakan.
- Anggaran : Menghitung anggaran *marketing* merupakan bagian yang berat dan membutuhkan keakuratan hasil hitungan. Dari anggaran yang dibuat, dapat dipersepsikan dana yang akan dibutuhkan untuk pemasaran. Biasanya usaha kecil membuat anggaran dengan tidak terlalu akurat, sehingga terjadi pemborosan.
- *Marketing Mix* : *Marketing mix* biasanya dijelaskan sebagai produk, harga, tempat, dan promosi. Sebagai pengusaha kecil, perlu memutuskan dengan spesifik produk (atau jasa), harga yang sesuai, dimana dan bagaimana Anda akan mendistribusikan produk Anda, dan bagaimana orang lain dapat mengetahui tentang produk yang ditawarkan.
- *Website* : Saat ini bisnis apapun termasuk usaha kecil usahakan memiliki *website*, karena hampir 60% konsumen datang dari informasi internet. Sehingga informasi produk melalui *website* pun sangat mendukung peningkatan jumlah pelanggan yang tertarik dengan produk Anda.
- *Branding* : *Branding* adalah bagaimana konsumen menerima produk dan perusahaan yang membuat produk tersebut. Terkadang usaha kecil selalu melupakan kebutuhan *brand* atau pengenalan gambar, logo, bahkan produk yang usaha kecil hasilkan.
- Promosi dan iklan : Promosi dan iklan merupakan konsep *marketing* yang harus dipertimbangkan pada berbagai bisnis dan produk, termasuk pada usaha kecil. Promosi dan iklan yang baik akan menghasilkan pengakuan *brand* yang efektif hingga mampu meningkatkan penjualan.
- *Customer Relationship Management* : Pengelolaan hubungan dengan pelanggan yang tepat menjadi salah satu hal penting untuk menciptakan konsumen yang loyal dan konsisten. Misalnya saja dengan membuat kartu

membership, dan memberikan potongan harga tertentu bagi para *member*. Pada pelatihan ini diharapkan kedua mitra usaha bisa menyusun strategi pemasaran untuk usaha kecil dengan baik, sehingga mitra usaha dapat meningkatkan pendapatannya. Dalam hal ini Tim Pelaksana IbM memberikan bantuan berupa pemasangan *banner* pada tempat usaha agar lebih dikenal oleh semua orang dan merupakan salah satu strategi pemasaran yang bisa dilihat pada Gambar 1 di bawah ini.



Gambar 1. Pemasangan Benner Salah Satu Strategi Pemasaran

Pendampingan Mitra

Pendampingan mitra usaha difokuskan kepada pendampingan dalam pembuatan laporan keuangan untuk usaha mikro. Melalui pendampingan diharapkan agar kedua mitra usaha dapat membuat laporan keuangan sendiri tanpa bercampur menjadi satu dengan laporan keuangan pribadi. Dalam

pendampingan ini Ketua Tim Pelaksana mendampingi bagaimana membuat jurnal umum, buku besar serta laporan keuangan bagi usaha mikro yang disajikan pada Gambar 2 di bawah ini:



Gambar 2. Pendampingan Penguatan Laporan Keuangan

Banyak sekali manfaat yang akan didapat oleh mitra usaha apabila laporan keuangan yang dibuat sesuai dengan standar yang ada, salah satunya adalah lebih mudah dalam mendapatkan pinjaman dari bank atau koperasi.

KESIMPULAN DAN SARAN

Kesimpulan

Hasil pelaksanaan program Ipteks bagi Masyarakat (IbM) ini dapat disimpulkan bahwa:

- Mitra usaha bisa mewujudkan membeli peralatan sablon yang lebih baik.
- Mitra usaha dapat membuat desain-desain yang lebih menarik.
- Mitra usaha dapat mengelola atau manajemen keuangan bagi usaha mikro.
- Membantu menyusun strategi pemasaran bagi mitra usaha agar pangsa pemasarannya semakin meluas.

Saran

Berdasarkan pelaksanaan IbM yang telah dilakukan kepada kedua mitra usaha, maka saran yang dapat diberikan adalah: dengan bantuan yang telah diberikan oleh DP2M DIKTI melalui tim pelaksana IbM, maka perekonomian kedua mitra usaha semakin meningkat.

DAFTAR PUSTAKA

- Iskandar, Diah. 2012. *Job Order Cost System*. Universitas Mercu Buana. Jakarta.
- Ladynoel. 2013. **Tips Menyusun Laporan Keuangan Untuk Pengajuan Kredit**. www.danausaha.com
- Mahmudi, Imam. 2012. **Menyusun Strategi Pemasaran Untuk Usaha Kecil**. www.belajarwirausaha.com
- Maulidiyah, Lailatul. 2012. **UMKM Malang Raya Masih Terganjil Permodalan**. Surya Online. Malang.
- Wibisono, Novaro. 2012. **Cara Memulai Bisnis UKM**. Info Bisnis Terbaru. Jakarta.
- [http:// www.termwiki.com](http://www.termwiki.com)
- <http://www.suryacip@yahoo.co.id>
- <http://www.tokobagus.com>