



IBM SCREEN PRINTING AND OFFSET BUSINESS RIZKY, WELDING WORKSHOP JAYA MAKMUR IN THE VILLAGE SEMANDING DAU MALANG DISTRICT

Ahmad Waluya Jati
Faculty of Economics and Business,
Muhammadiyah University of Malang
Raya Tlogomas Street Numb. 246 Malang, East Java
E-mail: jati67@yahoo.com

ABSTRACT

Community Service Program Internal entitled Ibm Screen Printing And Offset Business Rizky, Welding Work-shop Jaya Makmur In The Village Semanding Dau Malang District this is done with the aim of increasing knowledge of entrepreneurs in the fields of marketing, design and significance of the financial statements and the preparation of financial statements, in order to improve Entrepreneurs business develop-ment.

Methods of execution in this devotion is in the form of counseling, training and mentoring. Counseling is done to increase awareness and knowledge partner in the field of marketing, especially online marketing. Further training and mentoring done to train part-ners and assisting in the preparation of financial statements partners. As for the design of training we can only suggest to the course design program.

Based on the discussions, review of documents and interviews with Mr. Sulianto, the marketing system of prin-ting and screen printing as well as tradi-tional and welding shop is still limited to Malang, Surabaya, Jember, Banyuwangi and Banjarmasin. Next implementation team working on creating a broader mar-keting models using the online system, but it can not be applied because of limited physical resources and human resources. So that the marketing system can not continue to use marketing system is offered, as well as for program design there is also a shortage of human resources.

Based on the results of this activity, it can be said that the SME screen printing and offset workshop and Las potential to be developed further, although it is still managed by the management is very simple, but from the aspect of management can be said is good. From the marketing aspects of existing resources still have a problem in the mastery

of technology, as well as from the production aspect when designing an employee is not able to design his own, Mr. Sulianto it is evident that PITT design still use the services of design as a subscription to work of the subscription order. This conclusion is drawn when the team offered to sell the online system and offers courses for its employees. While aspects of preparedness of the financial statements can be said of business printing / screen printing and welding shop is able to understand what we have given in the training preparation of financial statements, and to implement it in the year 2016.

Financial reporting system offered and applied to Business screen printing and offset Rizky as well as forge welding Jaya Makmur has been prepared and can be applied in accordance with the data source, human resources and existing facilities. Operation is very easy and can generate output accurate financial state-ments. Mentoring is done several times to do the training and mentoring of the financial reporting system applications.

Of the three proposals offered to the partner that is an online marketing system, design program and preparation of financial statements, but is currently only able to provide one single solution, namely the preparation of financial statements

Keywords : Marketing, design, financial statements

1. Pendahuluan

A. Analisis Situasi

Sejak awal tahun 90-an telah terjadi “penemuan kembali kewirausahaan” dalam masyarakat dengan banyak berkembangnya UMKM di Indonesia. Penemuan kembali ini tampak dari gejala-gejal 1) semakin banyaknya jumlah UMKM berdiri, 2) semakin besarnya perhatian kepada



STUDI KASUS INOVASI EKONOMI

Vol. 02 Issue 01, 2016
ISSN : 2528-6269

wirausaha (penelitian, artikel-artikel dalam jurnal, kursus - kursus kewirausahaan, motivasi bisnis, kebijakan pe-merintah), 3) semakin tinggi penghargaan terhadap wirausaha dalam masyarakat.

Munculnya kembali perhatian kepada kewirausahaan sebagian disebabkan oleh kenyataan bahwa orang tertarik pada nilai-nilai positif dari *sikap kewirausahaan*. Orang percaya bahwa kekuatan pokok kewirausahaan terletak pada *keinovatifan* dan *kreativitas* se-orang wirausahawan. Dalam masyarakat de-wasa ini kompetensi-kompetensi itu tidak hanya relevan untuk menjalankan bisnis kecil. Kompetensi-kompetensi juga sangat bernilai bagi kehidupan pribadi individu dan kinerja organisasi (perusahaan besar dan pemerintah). Sebuah sikap baru menjadi penting artinya untuk menjalankan fungsi sebagaimana mestinya di dunia dewasa ini. Sikap yang disebut *sikap kewirausahaan* ini diperlukan baik dalam suasana pribadi maupun lingkungan kerja. Di dunia banyak orang yang mempe-kerjakan diri mereka sendiri. Mereka memiliki sendiri usaha kecil di mana mereka membuat produk seperti kerajinan tangan, makanan ringan, percetakan, sablon, bengkel las, alat-alat rumah tangga, sepatu, baju, atau menawarkan jasa (misalnya perbaikan HP, laptop, mobil, kost-kostan dll). Semen-tara lainnya adalah para pedagang yang menjual produk mereka di pasar atau di toko pengecer kecil. Semua mereka ini memiliki kesamaan, yaitu mereka menjalankan usaha kecil. Beberapa ciri usaha skala kecil adalah: 1) Manajer usaha biasanya pemilik sendiri, 2) Usaha memiliki jumlah karyawan yang terbatas, 3) Wilayah operasinya sempit (pasar lokal), 4) Sebagian besar keputusan dibuat oleh pemilik, 5) Ada komunikasi terbuka (dengan karyawan, pelanggan) secara pribadi dan 5) Pemilik (dan kar-yawan) mengerjakan berbagai tugas.

Dalam arti yang lebih luas, usaha adalah ide teridentifikasi yang diwujudkan menjadi suatu kegiatan yang direncanakan dan dilaksanakannya secara memuaskan. Dalam pengertian yang lebih sempit, kewirausahaan mengacu pada usaha atau kegiatan bisnis. Secara praktis semua proyek dan kegiatan dapat disebut sebagai usaha jika kelima langkah berikut ini diikuti, yaitu: 1) mengidentifikasi ide, 2) merencanakan, 3) mengimplementasikan (mengarahkan sumber daya yang diperlukan, 4) menuntaskan kegiatan dengan sukses, dan 5)

memperoleh hasil.

Perkembangan Malang khususnya ke-butuhan cetak dan sablon, serta perkembangan kebutuhan akan fasilitas rumah tinggal seperti pagar, teralis, kanopi menjadi daya tarik sendiri untuk membuka, mengembangkan usaha di Malang Raya khususnya, demikian itu yang ditangkap oleh Bapak Sulianto untuk menangkap peluang itu dengan membuka usaha jasa sablon/cetak demikian juga jasa dan produksi bengkel Las. Merekalah salah satu dari sekian banyak andalan per-ekonomian Malang raya. Usaha-usaha itu belum memiliki karyawan dalam jumlah besar, dipimpin seorang atau beberapa orang wirausaha. Mereka kebanyakan mandiri, tahan banting, fleksibel dalam bergerak, efisien karena dikerjakan dengan seluruh anggota keluarga, tidak tergantung pada hutang, dan ber-basis sumber daya lokal. Memang sebagian besar UMKM di Malang, khususnya di Kecamatan Dau belum dikelola secara modern, bahkan sebagian besar dari mereka belum menerapkan manajemen modern seperti pemisahan harta perusahaan dengan harta pribadi, belum membangun merk dengan baik, belum membuat catatan akuntansi yang tertata dengan baik, belum ada pembagian kerja secara tertulis, belum ada SOP dll.

Demikian juga seperti UMKM percetakan/sablon Rizky dan bengkel las jaya makmur, yang dimiliki oleh Bapak Sulianto di desa Semanding Kecamatan Dau Malang, daerah pemasarannya masih lokal Malang dan sebagian di Surabaya, Jember, Banyuwangi, dan Banjarmasin dan itupun masih kecil.

UMKM sablon/cetak dan bengkel Las tersebut belum ada sistem untuk menyusun laporan keuangan. Akibatnya pengusaha belum bisa melihat perkembangan usahanya, apakah mengalami keuntungan atau kerugian, apakah berkembang atau bahkan mengalami kemunduran.

Dengan melihat fenomena tersebut maka kegiatan ini dilakukan untuk / mengembangkan usaha tersebut dengan memberikan pelatihan pemasaran, design dan implementasi serta pelatihan penyusunan laporan keuangan.

B. Identifikasi dan Rumusan Masalah

Berdasarkan hasil wawancara dan data awal, kami mengidentifikasi permasalahan yang ada di percetakan/sablon Rizky dan bengkel las jaya



makmur adalah :

1. Masih lemahnya manajemen pemasaran dan publikasi usahanya.
2. Masih terkendala Sumber Daya Manusia untuk melayani calon-calon konsumen dalam hal design yang diinginkan konsumen.
3. Masih belum tersusunnya laporan keuangan untuk mengetahui dan mengevaluasi perkembangan usaha.

C. Tujuan Kegiatan

1. Memberikan penyuluhan dan pelatihan tentang manajemen pemasaran, program design dan penyusunan laporan keuangan.
2. Memberikan pendampingan pada mitra dalam penyusunan laporan keuangan, mengorganisir dan mengevaluasi kinerja.

D. Manfaat Kegiatan.

1. Peningkatan skill manajemen dalam bidang pemasaran dan akuntansi. Tim pelaksana melakukan pembuatan model pemasaran yang lebih luas menggunakan system online.
2. Terbentuknya pola pemasaran yang sesuai dengan potensi UKM.
3. Tersusunnya laporan keuangan sebagai dasar penilaian kinerja. Sistem penyusunan laporan keuangan yang ditawarkan dan diaplikasikan untuk UKM sablon/cetak Rizky dan bengkel las jaya mak-mur telah disusun dan dapat diaplikasikan sesuai dengan sumber data, sumber daya manusia dan fasilitas yang ada. Pengopersiannya sangat mudah dan dapat menghasilkan output laporan keuangan yang akurat.

2. METODE PELAKSANAAN

A. Kerangka Pemecahan Masalah.

Metode pelaksanaan dalam pengabdian ini dalam bentuk penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Penyuluhan dilakukan untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan mitra dalam bidang pemasaran, khususnya pemasaran secara online. Selanjutnya pelatihan dan pendampingan dilakukan untuk melatih mitra dan mendampingi dalam penyusunan laporan keuangan mitra. Sedangkan untuk pelatihan design kami

hanya bisa menyarankan untuk kursus program design.

B. Realisasi Pemecahan Masalah.

Karena keterbatasan Mitra dalam Sumber Daya Manusia, maka program ini difokuskan pada pelatihan dan pendampingan penyusunan laporan keuangan, hal ini sangat penting sekali untuk mengukur dan mengevaluasi usaha mitra.

C. Khalayak Sasaran

Usaha percetakan/sablon Rizky dan bengkel las jaya makmur, menurut gambaran usaha selalu mengalami perkembangan, mulai dari sablon, percetakan dan bengkel las, namun perkembangan tersebut tidak didukung dengan data keuangan usaha, dan juga tidak didukung dengan manajemen pemasaran yang modern. Dengan gambaran tersebut mitra layak untuk dijadikan obyek pengabdian untuk mendukung perkembangan usaha dan terbentuknya bisnis entity.

D. Metode Kegiatan yang digunakan

Metode pelaksanaan dalam pengabdian ini dalam bentuk penyuluhan, pelatihan dan pendampingan. Penyuluhan dilakukan untuk meningkatkan wawasan dan pengetahuan mitra dalam bidang pemasaran, khususnya pemasaran secara online. Selanjutnya pelatihan dan pendampingan dilakukan untuk melatih mitra dan mendampingi dalam penyusunan laporan keuangan mitra. Sedangkan untuk pelatihan design kami hanya bisa menyarankan untuk kursus program design. Untuk pelatihan dalam penyusunan laporan keuangan, kami awali dengan mengidentifikasi asset yang dipisahkan dengan asset pribadi, kemudian disusul neraca awal sebagai start penyusunan laporan keuangan yang lengkap sesuai dengan ETAP.

E. Monitoring dan Evaluasi.

Monitoring kami lakukan setiap minggu sekali sampai bisa menggunakan software laporan keuangan yang kami usulkan ke mitra.

3. Hasil Dan Pembahasan

1. Gambaran Ringkas Mitra



STUDI KASUS INOVASI EKONOMI

Vol. 02 Issue 01, 2016
ISSN : 2528-6269

Usaha kecil Menengah yang menjadi mitra kegiatan ini adalah UKM “Percetakan dan Sablon Rizky, Bengkel Las Jaya Mak-mur”. UKM ini berlokasi Jl Raya Se-manding no. 43, Kecamatan Dau Kabupaten Malang. UKM ini bergerak dalam bidang usaha jasa sablon, cetak dan bengkel las. UKM Rizky berderi sejak tahun 1999 yang diawali dengan usaha sablon, kemudian tahun 2002 berkembang dengan jasa cetak untuk mengimbangi permintaan dari kon-sumen (khususnya cetak label, undangan manten dan kebutuhan cetak paking aluminium foil), kemudian perkembangan beri-kutnya tahun 2011 membuka usaha tam-bahan yaitu bengkel las.

Selama ini salah satu hambatan terbesar dalam produksi adalah proses de-saign dan percetakan. Desaign dilakukan Bapak Sulianto ke jasa Desaign di Malang yaitu Pitt Desaign dan demikian juga proses cetaknya, namun demikian belum pernah ada kendala yang berarti dalam proses produksi.

Jasa Cetak dan Sablon yang biasa dikerjakan oleh Percetakan dan Sablon Riz-ky antara lain : Undangan manten, khi-tan, sablon kardus untuk warung/rumah ma-kan dan toko kue, cetak label produk UKM, bungkus aluminium foil untuk makanan ri-ngan, benner, sablon kaos untuk perusa-haan atau kaos promosi partai politik, se-mentara untuk bengkel las pekerjaan yang biasa dilakukan adalah pagar, tralis, pintu pagar, atap rumah dengan kanopi, neon box dll.

Untuk harga cetak dan sablon ter-gantung kuantitas permintaan pemesan de-mikian juga untuk harga bengkel las juta ter-gantung luas pekerjaan dari pemesan. Pen-jelasan dari Bapak Sulianto semua itu de-ngan harga bersaing. Demikian juga untuk pasar yang sudah dijangkau oleh percetakan dan sablon Rizky ini walaupun sudah men-jangkau Surabaya, jember, banyuwangi, Banjarmasin, namun pasarnya juga masih –terbatas/masih kecil. Sedangkan untuk bengkel las pasarnya masih terbatas di Malang Raya.

Berdasarkan gambaran di atas dapat dicermati bahwa UKM ini sebenarnya cu-kup potensial untuk dikembangkan lebih lanjut karena kapasitas produksinya cukup besar dengan harga bersaing tenaga yang terbatas namun mempunyai kualifikasi yang sangat mudah untuk dikembangkan dengan penyuluhan, pelatihan dan pendampingan.





Tahapan Penyelesaian

Pemecahan masalah mitra UKM Percetakan/sablon dan bengkel las di Desa Semanding Dau dilakukan dengan berbagai pendekatan yaitu: survey untuk UKM sasaran, diskusi dengan pengelola UKM tentang usaha, produksi dan rencana strategisnya. Berdasarkan survey dan diskusi awal dengan Bapak Sulianto, untuk menentukan model pemasaran yang sesuai dengan potensi dan sasaran pemasarannya. Serta pengaplikasian system penyusunan Laporan Keuangan yang sesuai dengan kebutuhan UKM dan sesuai dengan kualifikasi SDMnya.

A. Sistem Pemasaran

Berdasarkan diskusi, review dokumen dan wawancara maka system pemasaran percetakan dan sablon masih tradisional dan terbatas daerah pemasarannya, demikian juga untuk model pemasaran bengkel lasnya juga masih tradisional. Berikutnya tim pelaksana melakukan pembuatan model pemasaran yang lebih luas menggunakan system online, namun ternyata tidak dapat diaplikasikan karena keterbatasan sumberdaya fisik dan sumber daya manusianya. Sehingga system pemasaran belum dapat dilanjutkan untuk Menggunakan system pemasaran yang ditawarkan.

B. Sistem Penyusunan Laporan

Keuangan Sistem penyusunan laporan keuangan yang ditawarkan dan diaplikasikan untuk UKM Percetakan/sablon dan bengkel las telah disusun dan dapat diaplikasikan sesuai dengan sumber data, sumber daya manusia dan fasilitas yang ada. Penguasaannya sangat mudah dan dapat menghasilkan output laporan keuangan yang akurat. Pendampingan dilakukan beberapa kali untuk melakukan pelatihan dan pendampingan aplikasi system pelaporan keuangan tersebut. Berikut adalah contoh software aplikasi penyusunan laporan keuangan untuk

Percetakan /sablon dan bengkel las tersebut.

ISI AN MENU UTAMA

PERCETAK/SABLON RIZKY DAN BENGKEL LAS JAYA

TANGGAL	BULAN	TAHUN
31	JANUARI	2016
MAKMUR DAU MALANG		

DESA SEMANDING DAU MALANG

MENU LEMBAR KERJA		
JURNAL UMUM		KODEAKUN
BUKU BESAR	NERACA LAJUR	LABA RUGI NERACA
MENU LEMBAR CETAK		
JURNAL UMUM PRINT		KODEAKUN PRINT
BUKU BESAR	NERACA LAJUR	LABA RUGI NERACA

UKM



data, sumber daya manusia dan fasilitas yang ada. Pengopersiannya sangat mudah dan dapat menghasilkan output laporan keuangan yang akurat.

B. Saran

Disarankan kepada UKM percetakan-/sablon dan bengkel las dapat melanjutkan penggunaan soft-ware akuntansi tersebut dalam penyusunan laporan keuangannya, serta didukung dengan sumber daya manusia untuk pengembangan usahanya. Untuk kelanjutan pengabdian ini diharapkan kepada UKM percetakan/sablon dan bengkel las merekrut karyawan baru yang memahami ilmu pemasaran dan teknologi untuk mendukung program pemasaran secara online dan program design.

5. UCAPAN TERIMAKASIH

Dengan program ini kami sangat berterimakasih kepada P2EBK dan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Muham-madiyah Malang, bahwasannya program pengabdian kami dapat terlaksana dengan baik, dan mitra juga mendapatkan manfaat dari kegiatan ini dan bersyukur karena kegi-atan pengabdian ini ada nilai tambahnya un-tuk perkembangan usaha mitra, terutama ber-kaitan dengan penyusunan laporan keuangan. Alhamdulillah program ini semoga tetap berjalan setiap semester sekali.

6. Referensi

- Astuti, era. 2007. "Pengaruh karakteristik internal perusahaan terhadap penyiapan dan penggunaan informasi akuntansi perusahaan kecil dan menengah di Kabupaten Kudus". <http://eprints.undip.ac.id/17415/>. (diakses tanggal 6 juni 2012)
- Nuffic, panduan training of trainers, *Entrepreneurship skills development program, 2004*
- Rahmawati, d. 2008. makalah : Pengetahuan akuntansi untuk perusahaan kecil pada usaha kecil/home industry tepung aren dan mie sohun di desa dalem, kec. tulung, kab. klaten. klaten.
- Suryana, kewirausahaan, Pedoman praktis:kiat dan proses menuju sukses, salemba empat, 2006, Jakarta.
- Warren, Pengantar akuntansi, edisi 21. penerbit salemba empat, 2005, Jakarta.