

PENGEMBANGAN USAHA LAYANAN JASA SERVICE AMBON JAYA MOTOR DI DESA PATEGUHAN-PANDAAN-PASURUAN

Oleh:

Mulyadi dan Iswanto

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo

email: mulyadi@umsida.ac.id

Abstract

Pateguhan village located in the district of Pasuruan Pandaan, \pm 20 km from Campus II University of Muhammadiyah Sidoarjo. Pateguhan village is densely populated residential area that lies close to the industrial regions. The average eye pencarian of them is an employee of the factory. For everyday activities they mostly use the bike as a means of transportation of goods. Seeing the condition of the most populated areas activity using motorcycles, the partner 1 set up a motorcycle repair shop service partner and two supply motorcycle parts. Problems faced Partner 1 Limited keyequipment, no hydraulic tool Overhaul Part Crankshaft and unavailability Back Lift Motor Cycle so that when disassembly motorcycle spare parts require a long time and is not ergonomic. To Partner 2 Absence book keeping financial income and expenses so it is unknown the profit and loss of the work done. Marketing is carried out by partners from mouth to mouth and close friends so that less information is known. Target and specific outcomes of the implementation of the community service program (IbM) Services Services Motorcycles Village Pateguhan Pandaan Subdistrict, Pasuruan to improve and expedite the service jasal support existing ground transportation industry as the city of Pasuruan, micro increase the income and welfare of UKM partners. The method is performed by a technological approach that manufacture hydraulic tool Overhaul Part Crankshaft Motorcycle And Back Lift Motor Cycle, held financial accounting training conducted on UMKM, then created a brochure and banner marketing and implementation. From these solutions partner revenue increase, with their engines Crankshaft Overhaul Part Motorcycle And Back Lift Motor Cycle, disassembly work faster and 9 times compared with the manual and with the Motor Cycle Backlift service work more ergonomic.

Keywords: *IbM, key equipment, service, and marketing.*

PENDAHULUAN

1. Analisis Situasi

Desa Pateguhan terletak di Kecamatan Pandaan, Kabupaten Pasuruan, \pm 20 km dari Kampus II Universitas Muhammadiyah Sidoarjo yang terletak di Jalan Raya Gelam Candi Sidoarjo. Akses jalan baik dan lancar dengan waktu tempuh kurang dari 30 menit perjalanan dari Desa Pategu-

han menuju Kampus II Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Desa Pateguhan merupakan daerah pemukiman padat penduduk yang daerahnya dekat dengan perindustrian. Jadi, rata-rata pekerjaan mereka adalah menjadi karyawan pabrik.

Alat transportasi warga yang digunakan tiap harinya tidak luput dari sepeda motor. Penelitian yang dilakukan (Morlok,

1984) menyatakan bahwa permintaan jasa transportasi tidak berdiri sendiri, melainkan tersembunyi di balik kepentingan yang lain. Besarnya permintaan angkutan transportasi dipengaruhi oleh: (1) kebutuhan manusia untuk berpindah dari lokasi lain dengan tujuan mengambil bagian di dalam suatu kegiatan, misalnya bekerja, berbelanja, ke sekolah, dan lain-lain; dan (2) kebutuhan angkutan barang untuk dapat digunakan atau dikonsumsi di lokasi lain (Nasution, 2004). Pilihan sepeda motor menjadi prioritas utama karena lebih cepat dan efisien untuk pergi ke tempat kerja yang letaknya tersebar di daerah Desa Pateguhan Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan yang tidak semuanya ada kendaraan umum untuk akses transportasi.

Alat transportasi sepeda motor jika digunakan terus-menerus akan mengalami waktu lelah dan jika terus dipaksa untuk digunakan akibatnya sepeda motor akan rusak dan menghabiskan biaya banyak untuk memperbaikinya. Melihat kondisi masyarakat yang kebanyakan pengguna sepeda motor, maka Pak Eko Wahyudi dan Pak Damang Murianto membuka usaha kecil menengah bengkel layanan jasa service sepeda motor. Keberadaan dan peranan dari kelompok wirausahawan (UKM) merupakan salah satu faktor penting yang mendukung kemajuan maupun kemunduran perekonomian suatu bangsa (Buchari, 2011; Mahesa & Raharja, 2012). Selain itu, wirausahawan (UKM) juga berperan untuk memiliki peluang dalam berperan aktif di masyarakat, terutama dalam hal membuka lapangan pekerjaan, kemandirian, dan kebebasan untuk mencapai potensi diri sepenuhnya (Saiman, 2009).

Berikut kondisi akses lokasi tempat layanan jasa service sepeda motor Pak Eko Wahyudi dan Pak Damang Murianto pada Gambar 1 dan Gambar 2.



Gambar 1. Akses Menuju Lokasi Bengkel



Gambar 2. Lokasi Bengkel

Program Iptek bagi Masyarakat (I_bM) ini mengangkat beberapa permasalahan yang dihadapi mitra Usaha Layanan Jasa Service Ambon Jaya Motor, Desa Pateguhan Kecamatan Pandaan Kabupaten Pasuruan.

Berikut ini merupakan beberapa permasalahan yang dihadapi mitra secara terperinci dan detail. Mitra program I_bM, yaitu jasa layanan service sepeda motor dan penyedia onderdil sepeda motor, letak lokasi bengkel jadi satu tempat. Mitra 1: Keterbatasan *keyequipment*, terutama mesin untuk memasang dan melepas *crankshaft* yang sering dilakukan belum ada sehingga mereka melakukan dengan alat seadanya sehingga diperlukan suatu desain tertentu untuk membantu bongkar pasang *crankshaft* tersebut. Proses rancang bangun alat, me-

tode, dan teknik yang penting untuk meningkatkan efisiensi manufaktur dan produktivitas di bidang perindustrian (Hoffman, 1990).

Mesin dongkrak untuk penyangga sepeda motor yang memberikan pekerjaan menjadi ergonomis juga tidak ada sehingga mereka melakukannya dengan berjongkok. Anthropometri merupakan suatu ilmu yang secara khusus mempelajari tentang pengukuran tubuh manusia guna merumuskan perbedaan-perbedaan ukuran pada tiap individu ataupun kelompok dan lain sebagainya, sehingga kita bisa mengetahui posisi kerja dalam kondisi ergonomis atau tidak (Panero & Zelnik, 2003).

Peralatan yang ada pada bengkel Bapak Eko Wahyudi disajikan pada Gambar 3. Untuk Mitra 1 dan Mitra 2, selain keterbatasan *keyequipment*, keterbatasan modal membuat usaha layanan service Bapak Eko Wahyudi dan penyediaan onderdil Bapak Damang Murianto tidak dapat berkembang dengan baik. Kondisi keterbatasan modal ini diperparah oleh pembukuan keuangan Mitra. Pelaku usaha (Mitra) tidak melakukan pencatatan-pencatatan terhadap semua transaksi yang dilakukan, bahkan seringkali modal usaha tercampur dengan keuangan keluarga. Adi (2007:50) menyatakan bahwa kelemahan utama pengusaha bangsa kita adalah kurangnya ketertiban dalam pencatatan usaha sehingga menyulitkan dalam membuat analisis untuk perencanaan usaha ke depan.

Kondisi ini mengakibatkan tidak tersedianya laporan keuangan secara periodik. Ketidaktersediaan laporan keuangan penjualan, pembelian bahan baku, aset, bukti gaji karyawan maupun nominal tabungan yang tercatat secara periodik mengakibatkan perkembangan layanan usaha servis dan pelayanan onderdil tidak terpantau dan pelaku usaha tidak dapat mengakses dana dari

perbankan untuk meningkatkan usaha bengkelnya.



Gambar 3. Kondisi Bengkel

Untuk Mitra 1 dan Mitra 2 permasalahan juga terjadi di bidang pemasaran. Selama ini, layanan jasa service dipasarkan dengan cara yang sederhana, yaitu dari mulut ke mulut atau teman terdekat. Hal ini menimbulkan keraguan konsumen untuk *service*, Akibatnya, pelaku usaha tidak pernah mendapatkan jasa yang lebih. Padahal, jika strategi pemasaran dapat dilakukan dengan baik, dengan syarat konsumen dapat terpuaskan ada jaminan garansi dari jasa layanan ini akan mampu meningkatkan daya saing dan tingkat kepercayaan konsumen bertambah. Swastha (2005:42) menyatakan bahwa *marketing mix* adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran perusahaan, yakni produk, struktur harga, kegiatan promosi, dan sistem distribusi.

2. Tujuan dan Manfaat

Tujuan dari pelaksanaan IbM ini untuk meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan UKM mitra. Pendekatan yang dilakukan adalah melalui penerapan teknologi penggunaan mesin hidrolis untuk *overhaul part crankshaft* sepeda motor, penggunaan *backlift motorcycle*, serta mengadakan pelatihan keuangan bagi mitra agar dapat mengakses dana perbankan.

Manfaat kegiatan ini adalah: (1) tercapainya efisiensi usaha baik dalam peningkatan kapasitas layanan jasa servis Desa Pateguhan maupun dan pengusaha penyuplai bahan onderdil sendiri dalam menghemat biaya layanan jasa servis; (2) Semakin luasnya ketersediaan lapangan kerja warga Desa Pateguhan dan sekitarnya; dan (3) transfer teknologi untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia di pedesaan.

B. METODE PENGABDIAN

Tiga permasalahan utama yang harus segera diselesaikan untuk mengembangkan usaha layanan jasa servis Mitra 1 dan Mitra 2 di Desa Pateguhan, Kecamatan Pandanan, Kabupaten Pasuruan adalah sebagai berikut.

- 1) Permasalahan terbatasnya peralatan untuk *overhaul part crankshaft* sepeda motor.
- 2) Permasalahan terbatasnya peralatan untuk dongkrak penyangga sepeda motor untuk kerja ergonomis.
- 3) Permasalahan pemasaran, terkait dengan belum adanya banner dan brosur.
- 4) Permasalahan administrasi, terkait dengan belum adanya administrasi usaha, terutama laporan keuangan yang baik dan benar dan sesuai dengan paraturan untuk akses dana ke perbankan.

Untuk mengatasi permasalahan tersebut, pengabdian melakukan beberapa hal sebagai berikut.

- 1) Pembuatan peralatan alat hidrolis *overhaul part crankshaft* sepeda motor.
- 2) Pembuatan peralatan untuk dongkrak penyangga sepeda motor untuk kerja ergonomis *backlift motor cycle*.
- 3) Pembuatan banner dan brosur.
- 4) Pelatihan manajemen keuangan UMKM.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Pembuatan Alat atau Mesin

Untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi oleh mitra terutama yang berkaitan dengan peralatan maka dibuatkan dua alat atau mesin untuk membantu proses servis yang sebelumnya dilakukan secara manual. Dua mesin tersebut adalah alat hidrolis *overhaul part crankshaft* (Gambar 4) dan *backlift motorcycle* (Gambar 5).



Gambar 4. Alat Hidrolis Untuk Overhaul Part Crankshaft Sepeda Motor



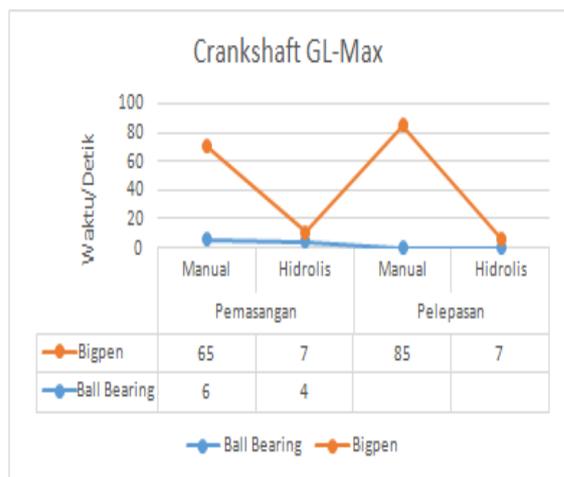
Gambar 5. Back Lift Motor Cycle

Spesifikasi alat hidrolis *overhaul part crankshaft* sepeda motor adalah panjang (100 cm), lebar (60 cm), kuat tekan (2 ton), dan sistem gerak hidrolis. Spesifikasi alat

back lift motor cycle adalah panjang (170 cm), lebar (60 cm), kuat angkat (± 150 kg), tinggi maksimal (80 cm), tinggi minimal (25 cm), dan sistem gerak hidrolik.

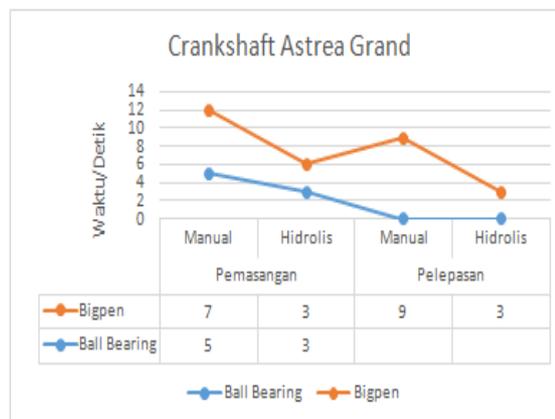
Cara kerja alat *Backlift motorcycle* adalah sebagai berikut: (1) *backlift* diposisikan pada ketinggian minimum dengan menekan tuas hidrolik; (2) sepeda motor dinaikkan, kemudian penyangga tengah sepeda difungsikan; (3) roda depan sepeda di-*clamp* sampai kencang; (4) kemudi sepeda motor diikatkan pada *body backlift* sampai kencang, menyesuaikan dengan kondisi; (5) *backlift* dinaikkan sampai pada ketinggian yang diinginkan dengan menekan tuas hidrolik; dan (6) *breakdown* dilakukan sesuai dengan langkah-langkah yang telah ditentukan.

Hasil uji performansi alat *overhaul part crankshaft* yang diujicobakan pada GL Max dan Astrea Grand disajikan pada Gambar 6 dan 7.



Gambar 6. Hasil Pengujian Crankshaft GL-Max

Berdasarkan data pengujian di atas, jika dibandingkan sebelum menggunakan alat, waktu untuk melepas *bigpen* GL-Max memerlukan waktu 85 detik, jika dilepas menggunakan alat hidrolik ini pekerjaan menjadi lebih cepat, hanya memerlukan waktu 7 detik.



Gambar 7. Hasil Pengujian Crankshaft Astrea Grand

2. Pembuatan Banner dan Brosur Pemasaran



Gambar 8. Banner Servis Bengkel



Gambar 9. Brosur Servis Bengkel

Pemasaran dilakukan dengan sederhana yang semula hanya bermodalkan dari mulut ke mulut. Ditambah dengan pemberian *banner* pada bengkel untuk memperlihatkan detail servis bagi pengendara sepeda motor yang melintas melalui depan bengkel tersebut sehingga secara tidak langsung mereka tahu bahwa ada pelayanan servis sepeda motor. Kemudian juga dilaku-

kan pembagian brosur pada pengendara sepeda motor yang melintas pada daerah tersebut. Gambar *banner* dan brosur pada Gambar 8 dan 9.

Implementasi dari brosur dilakukan di daerah sekitar Pateguhan dibagikan pada pengendara yang melintas didaerah tersebut (Gambar 10).



Gambar 10. Pembagian Brosur Dilakukan di Jalan Masuk Pateguhan

Banner ditempatkan pada lokasi bengkel pada sisi kanan sehingga jika pengendara masuk Desa Pateguhan akan terlihat langsung dengan jelas nama bengkel tersebut seperti pada Gambar 11.



Gambar 11. Penempatan Banner pada Bengkel

3. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan manajemen keuangan UMKM Jasa layanan Servis Ambon Jaya

Motor Desa Pateguhan dilakukan di Laboratorium Teknik Mesin Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Pematerinya adalah Ibu Nihlatul Qudus Sukma Nirwana, Ibu Wiwik Sumarmi, dan Ibu Wiwik Sulistyowati dari Universitas Muhammadiyah Sidoarjo. Materi yang disampaikan adalah:

- 1) Pengertian UMKM
- 2) Makna Manajemen
- 3) Biaya Kebutuhan Usaha
- 4) Biaya Pra Investasi
- 5) Biaya Pembelian Aktiva Tetap
- 6) Biaya Oprasional
- 7) Contoh Rancangan Kebutuhan Usaha
- 8) Pelaporan Kondisi Keuangan
- 9) Laporan Laba/Rugi
- 10) Laporan Perubahan Modal
- 11) Kredit Usaha Rakyat (KUR)
- 12) BANK dan Peminjamannya
- 13) Agar Dana Pinjaman Lepas Cair
- 14) Dokumen Pengajuan Kredit

15) Langkah UKM Mendapatkan Kredit dari Bank Pelaksana dan Perijinan.

Hasil pelatihan manajemen keuangan membantu memberikan wawasan baru para mitra. Selain itu, juga memberikan inspirasi untuk mengembangkan usaha menjadi lebih besar lagi. Animo peserta bagus dan

proses tanya jawab saat materi berlangsung juga sangat baik karena banyak pertanyaan yang disampaikan mitra terkait kenapa IBM ini dilakukan, bagaimana trik melakukan pinjaman yang baik dan strategi dalam proses melunasinya agar bisa tertib dan dipercaya bank dalam mengajukan pinjaman untuk perkembangan usaha.



Gambar 12. Proses Pelatihan Manajemen Keuangan dan Antusias Mitra dalam Bertanya Terkait Kendalanya di Lapangan

D. PENUTUP

1. Simpulan

Hasil PPM dapat disimpulkan bahwa dengan adanya (1) alat atau mesin *overhaul part crankshaft* sepeda motor dan *back lift motor cycle*, pekerjaan bongkar pasang lebih cepat dibandingkan dengan manual dan dengan adanya *backlift motor cycle* pekerjaan servis lebih ergonomis; (2) dengan pelatihan pembukuan UMKM diharapkan Jasa Servis Ambon Jaya Motor ini mampu

menganalisa sumber penghasilan usaha, memonitor keuangan yang mengalir, mengetahui posisi keuangan, sebagai alat bantu pengambilan keputusan, maupun untuk merencanakan *cash flow*; dan (3) pemasaran melalui brosur dan banner diharapkan pelanggan baru untuk servis dibengkel Ambon Jaya Motor bertambah sehingga pendapatan tambah meningkat.

2. Saran

Diperlukan pendampingan dan kontrol perkembangan usaha mitra secara kontinyu agar perkembangan usaha lebih mudah dan lebih cepat dapat dicapai. Semangat untuk terus berinovasi harus diterapkan kepada mitra kerja agar mampu bersaing secara sehat dengan usaha yang sejenis.

DAFTAR PUSTAKA

Alma, B. 2011. *Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa*. Bandung: Alfabeta.

Mahesa, A.D., & Raharja, E. 2012. "Analisa Faktor-faktor Motivasi yang mempengaruhi Minat Berwirausaha". *Diponegoro Journal of Management*, 1(1), 130-137.

Saiman, L. 2009. *Kewirausahaan: Teori, Praktek dan Kursus-kursus*. Jakarta: Salemba.

Morlok, E.K. 1984. *Pengantar Teknik dan Perencanaan Transportasi* (terjemahan dari *Introductions to Transportation Engineering and Planning*). Jakarta: Erlangga.

Nasution, M.N. 2004. *Manajemen Transportasi*. Jakarta: Penerbit Ghalia Indonesia.

Panero, J., & Zelnik, M. 2003. *Dimensi Manusia dan Ruang Interior*. Jakarta: Erlangga.

Swastha, B. 2005. *Azas-azas Marketing* (2nd ed.). Yogyakarta: Akademi Keuangan dan Bisnis.