
JURNAL PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT MEDIA GANESHA FHIS

Volume 1 Nomor 2, November 2020

P-ISSN: 2723 – 231X, E-ISSN: 2807-6559

Open Access at : <https://ejournal2.undiksha.ac.id/index.php/p2mfhis/about>

Fakultas Hukum dan Ilmu Sosial

Universitas Pendidikan Ganesha Singaraja

PEMBERDAYAAN USAHA BENGKEL LAS UNTUK MENINGKATKAN PRODUKTIFITAS DAN INOVASI PRODUK DI KELURAHAN JIMBARAN

I Gde Agus Jaya Sadguna¹, I Made Anom Adiaksa², Kadek Cahya Dewi³

¹Politeknik Negeri Bali, E-mail : jayasadguna@pnb.ac.id

²Politeknik Negeri Bali, E-mail : madeanomadiaksa@ymail.com

³Politeknik Negeri Bali, E-mail : cahyadewi@pnb.ac.id

Info Artikel

*Masuk: 1 Septmeber
2020*

*Diterima: 12 Oktober
2020*

*Terbit: 12 November
2020*

Keywords:

*Empowerment, SMEs,
Welding Workshop*

Abstract

One of the micro, small and medium enterprises that are commonly run by the community today is a workshop business, one of which is a welding workshop. The business development of the welding workshop business is indeed quite rapid in line with the increasing demand for iron and metal welding services today. Welding Workshop Noovy Teknik is a welding workshop business which is located at Jalan Uluwatu Bukit Jimbaran engaged in working on repair orders and manufacturing equipment such as trellises, canopies, tables and chairs for coffee shops such as welding workshops in general, besides that it is also capable of repairing and engineering machines. -machines and equipment such as laundry machines and other electronic equipment. As a relatively newly developed MSME, of course, it faces challenges and obstacles, especially during this Covid-19 pandemic that has hit the community's economy. The problems faced by the Noovy Engineering Welding Workshop include the lack of equipment supporting the production process such as welding machines, seated drilling machines, jig shaws, cutting grinders and work tables; the need for Occupational Health and Safety (K3) training considering the magnitude of the risks faced during the production process; Financial Management

Kata kunci:

*Pemberdayaan, UMKM,
Bengkel Las.*

Corresponding Author:

I Gde Agus Jaya Sadguna, E-mail:
jayasadguna@pnb.ac.id

DOI:

XXXXXXX

Training and Marketing assistance on various social media platforms. The solution in dealing with partner problems is to provide the necessary equipment assistance as well as provide good welding technique training, provide K3 training, management of financial transaction records and digital marketing training by utilizing social media.

Abstrak

Salah satu usaha mikro kecil dan menengah yang lazim dijalankan oleh masyarakat saat ini adalah usaha bengkel, yang salah satu diantaranya adalah bengkel las. Perkembangan bisnis dari usaha bengkel las memang cukup pesat seiring dengan meningkatnya permintaan jasa las besi dan logam dewasa ini. Bengkel Las Noovy Teknik merupakan usaha bengkel las yang beralamat di Jalan Uluwatu Bukit Jimbaran bergerak dibidang pengerjaan pesanan perbaikan dan pembuatan peralatan seperti teralis, kanopi, meja dan kursi untuk coffee shop seperti bengkel las pada umumnya, disamping itu juga mampu mengerjakan perbaikan dan rekayasa terhadap mesin-mesin dan peralatan seperti mesin-mesin laundry dan alat-alat elektronik lainnya. Sebagai UMKM yang relatif baru berkembang sudah barang tentu menghadapi tantangan dan kendala terutama dimasa Pandemi Covid-19 ini yang menghantam ekonomi masyarakat. Adapun permasalahan yang dihadapi oleh Bengkel Las Noovy Teknik diantaranya kekurangan peralatan penunjang proses produksi seperti mesin las, mesin bor duduk, jig shaw, gerida potong dan meja kerja; erlunya pelatihan Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) mengingat besarnya Resiko yang dihadapi selama proses produksi; Pelatihan Manajemen Keuangan dan Bantuan pemasaran dalam berbagai platform social media. Solusi dalam menghadapi permasalahan mitra adalah memberikan bantuan peralatan yang diperlukan sekaligus memberikan pelatihan teknik pengelasan yang baik, memberikan pelatihan K3, manajemen pencatatan transaksi keuangan dan pelatihan pemasaran digital dengan memanfaatkan social media.

@Copyright 2021.

PENDAHULUAN

Menurut Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM), usaha kecil didefinisikan sebagai kegiatan ekonomi produktif yang berdiri sendiri. Usaha ini dilakukan perorangan atau badan usaha yang bukan merupakan anak perusahaan atau bukan cabang perusahaan yang dimiliki, dikuasai atau menjadi bagian baik langsung maupun tidak langsung dari usaha menengah atau usaha besar serta memenuhi kriteria lain. Dalam UU tersebut juga dijelaskan perbedaan kriteria UMKM dengan Usaha Besar.

1. Usaha Mikro: aset maksimal Rp 50 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet maksimal Rp 300 juta per tahun.
2. Usaha Kecil: aset lebih dari Rp 50 juta - Rp 500 juta (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet maksimal lebih dari Rp 300 juta - Rp 2,5 miliar per tahun.
3. Usaha Menengah: aset lebih dari Rp 500 juta - Rp 10 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet lebih dari Rp 2,5 miliar - Rp 50 miliar per tahun.
4. Usaha Besar: aset lebih dari Rp 10 miliar (tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha) dan omzet lebih dari 50 miliar per tahun.

Sektor Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) sebagai penggerak perekonomian suatu daerah terbukti menjadi andalan dan relatif kuat dalam menghadapi berbagai tantangan dan kondisi ekonomi yang relatif sulit. Salah satu usaha mikro kecil dan menengah yang lazim dijalankan oleh masyarakat saat ini adalah usaha bengkel, salah satunya bengkel las. Perkembangan bisnis dari usaha bengkel las memang cukup pesat seiring dengan meningkatnya permintaan jasa las besi dan logam dewasa ini. Ada banyak hal yang mendorong meningkatnya permintaan dari pasar jasa las dan inilah yang membuat usaha bengkel las terus hidup dan berkembang bahkan bisa menjadi sangat menjanjikan.

Jasa las pada dasarnya adalah jasa menyambung besi dan logam supaya lekat dengan proses pembakaran dan pemanasan. Dalam melakukan proses pengelasan setiap tukang las harus mengetahui parameter las yang akan digunakan (Achmadi:2021). Ada banyak sekali produk yang membutuhkan proses pengelasan untuk dapat menghasilkan produk sempurna, kebanyakan memang terkait dengan konstruksi tetapi sebagian lain juga terkait dengan beberapa industri lain. Sebut saja pembuatan rangka rumah, rangka atap, pagar, teralis dan kuda-kuda. Selain itu jasa las juga bisa membantu memperbaiki beberapa masalah domestik seperti perbaikan rangka sepeda dan motor, atau industri kecil pembuatan jemuran besi. Masih banyak lagi produk lain yang memanfaatkan jasa las ini untuk proses pembuatan dan finishingnya.



Gambar 1 Usaha bengkel las

Usaha jasa bengkel termasuk usaha bengkel las memerlukan kemandirian yang didasari jiwa kewirausahaan (*entrepreneurship*) serta kemampuan untuk berinovasi dalam menghasilkan produk, lahan/lokasi tempat usaha yang memadai serta harus memiliki peralatan kerja (*tools*) yang cukup banyak jenisnya (I G N Suta Waisnawa, et al. 2015). Untuk menghasilkan produk yang inovatif dibutuhkan kreatifitas yang tinggi dari pembuatnya. Kreatifitas bukanlah yang mudah untuk diwujudkan dan dikaji. Hal ini dikarenakan setiap orang memiliki tingkat kreativitas yang berbeda (Asmeati, Nina Pafari Arif. 2020). Membuka usaha bengkel las khususnya untuk pembuatan pagar, teralis, kanopi dan konstruksi lainnya memang cukup potensial ketika masyarakat sekarang ini sudah semakin modern dalam membuat desain serta rancangan struktur dan aksesoris bangunannya (Isna Faruq: <https://centrausaha.com/bengkel-las-sukses/>).

Bengkel Las Noovy Teknik merupakan usaha bengkel las yang beralamat di Jalan Uluwatu Bukit Jimbaran bergerak dibidang pengerjaan pesanan perbaikan dan pembuatan peralatan seperti teralis, kanopi, meja dan kursi untuk *coffee shop* seperti bengkel las pada umumnya, disamping itu juga mampu mengerjakan perbaikan dan rekayasa terhadap mesin-mesin dan peralatan seperti mesin-mesin *laundry* dan alat-alat elektronik lainnya.



Gambar 2 Proses pembuatan meja dan kursi

Dalam perkembangannya, usaha bengkel Las Noovy Teknik memang sudah menunjukkan perkembangan usaha yang lebih baik dari sejak didirikan akan tetapi belum sesuai dengan apa yang diharapkan oleh Bapak Ketut Tulis sebagai pemilik yang menginginkan usaha bengkel nya mampu lebih berkembang terutama dalam membuat rekayasa dan rancang bangun mesin-mesin teknologi tepat guna yang sangat dibutuhkan oleh usaha-usaha UMKM yang banyak terdapat di daerah sekitar tempat usahanya.



Gambar 3 Proses produksi pada bengkel las

Tabel 1. Profil usaha Bengkel Las Noovy Teknik

NO	Uraian	Tahun 2019	Tahun 2020
1	Nama Usaha	Bengkel Las Noovy Teknik	
2	Jenis Usaha	Produksi Kanopi, Teralis dan perbaikan dan rekayasa mesin-mesin las, laundry, dan perbaikan alat elektronik	Produksi Kanopi, Teralis dan perbaikan dan rekayasa mesin-mesin las, laundry, dan perbaikan alat elektronik serta produksi mebel untuk café/warung
3	Jumlah Tenaga Kerja	2 orang	3 orang

4	Bahan baku Produksi	Besi, Kayu, aluminium	Besi, Kayu, aluminium
5	Pemasaran	Konvensional (mouth to mouth)	Konvensional (mouth to mouth)
6	Pendapatan rata-rata per bulan	Tidak tercatat	Tidak Tercatat

Hasil observasi awal dan wawancara oleh tim pengabdian ke lokasi mitra, dapat dirumuskan beberapa permasalahan yang sedang dihadapi oleh Bengkel Las NoovyTeknik adalah sebagai berikut:

1. Beberapa peralatan untuk menunjang proses produksi masih kurang sehingga mempengaruhi produktivitas dan kemampuan untuk menciptakan inovasi produk yang diinginkan.
2. Perlunya pelatihan teknik pengelasan dan aspek Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3), karena pekerjaan pengelasan memiliki resiko yang tinggi terhadap kesehatan mata dan pisik secara umum disamping juga memiliki resiko terhadap kecelakaan kerja karena berhubungan dengan panas dan listrik sehingga diperlukan pelatihan yang lebih mendalam mengenai teknik pengelasan yang baik dan benar serta memberikan pemahaman tentang aspek Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3).
3. Pelatihan manajemen keuangan yang mampu mencatat segala transaksi yang terjadi sehingga segala biaya, pembelian dan pemasukan dapat tercatat dengan baik.
4. Pemasaran yang selama ini hanya mengandalkan promosi dari mulut ke mulut memang merupakan strategi pemasaran yang paling efektif saat ini mengingat keterbatasan tenaga dan alat produksi tetapi tidak mampu meningkatkan produktivitas perkembangan usaha, maka diperlukan strategi promosi dengan memanfaatkan media social dan pemasangan papan usaha agar keberadaan usaha Bengkel Las Noovy Teknik dapat lebih dikenal luas oleh masyarakat.

Dari uraian permasalahan diatas menunjukkan usaha Bengkel Las Noovy Teknik membutuhkan usaha pemberdayaan melalui bantuan alat produksi dan pelatihan teknik pengelasan dan pembekalan aspek K3 serta Pelatihan Manajemen Keuangan agar dapat meningkatkan produktivitas dan inovasi produk dapat ditingkatkanguna kelangsungan usahanya dapat berkelanjutan.

METODE

Berdasarkan identifikasi segala permasalahan yang dihadapi oleh mitra Bengkel Las Noovy Teknik, Tim pengabdian telah merancang tahapan kegiatan yang akan dilakukan selama 6 (enam) bulan. Berdasarkan permasalahan dan solusi/target luaran yang telah ditetapkan diatas, maka metode pelaksanaan kegiatan yang direncanakan adalah sebagai berikut:

1. Pemberian bantuan alat produksi seperti Mesin Las, Meja Kerja, Mesin Bor Duduk, Jig Shaw dan Mesin Potong serta memberikan pelatihan teknik pengelasan.

Selama ini produksi dari usaha Bengkel Las Noovy Teknik masih sangat terbatas dan tidak berani mengambil pesanan yang banyak karena keterbatasan peralatan produksi yang dimiliki. Melalui pemberian bantuan peralatan produksi dan pelatihan teknik pengelasan yang diberikan oleh dosen PNB yang memiliki kompetensi bidang pengelasan dibantu oleh 2 orang mahasiswa yang telah terlatih diyakini akan mampu meningkatkan produktivitas dan inovasi produk yang dihasilkan oleh Mitra.

2. Mengingat resiko dari pekerjaan pengelasan yang memiliki resiko yang tinggi terhadap aspek kesehatan dan keselamatan maka pengetahuan mengenai Keselamatan dan Kesehatan kerja mutlak diperlukan dengan memberikan pelatihan dan pemahaman pentingnya aspek K3.
3. Memberikan pelatihan pemasaran dengan memanfaatkan media social seperti facebook, Instagram dan Youtube agar dapat lebih mengenalkan usahanya kepada masyarakat serta membuatkan papan nama usaha yang dipasang dijalan utama.
4. Memberikan pelatihan manajemen pelaporan keuangan terutama jurnal dan laporan Rugi/Laba.

HASIL DAN PEMBAHASAN

1. Realisasi Penyelesaian Masalah

Peningkatan produktivitas, kualitas dan inovasi produk merupakan luaran yang ingin dicapai melalui kegiatan pengabdian kepada masyarakat yang direncanakan terhadap Noovy Teknik sebagai Mitra kegiatan. Tim pengabdian merencanakan dan merumuskan berbagai upaya untuk mencapai luaran yang telah ditetapkan antara lain dengan mengupayakan:

1. Melaksanakan sosialisasi kegiatan dan sosialisasi serta praktek Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3) pada usaha Bengkel Las
2. Memberikan bantuan alat produksi seperti Mesin Las, Meja Kerja, Mesin Bor Duduk, Jig Shaw dan Mesin Potong serta memberikan pelatihan teknik pengelasan dan desain produk.
3. Memberikan pelatihan Pencatatan Transaksi keuangan terutama jurnal dan laporan Rugi/Laba.
4. Memberikan pelatihan pembuatan desain/sketsa produk.
5. Memberikan bantuan pembuatan dan pemasangan papan usaha dan pelatihan pembuatan akun Instagram sebagai media promosi usaha.

Adapun capaian dan luaran yang telah dicapai melalui kegiatan pemberdayaan terhadap mitra kegiatan dapat digambarkan dalam matriks progress kegiatan berikut:

Tabel 2. Matriks Progress Kegiatan Pengabdian

No	Kondisi Sebelum Kegiatan	Kondisi Sesudah Kegiatan
1	Peralatan Produksi Kurang Memadai	Peralatan Produksi Sudah cukup memadai

2	Produk yang dihasilkan masih sangat terbatas (terbatas pada perbaikan konstruksi dan pengerjaan las besi)	Produk sudah variatif (dapat mengerjakan barang dari besi, kayu, dan kombinasi keduanya)
3	Belum bisa membuat desain/sketsa produk	Sudah mampu membuat desain/sketsa produk sederhana
4	Transaksi usaha belum tercatat	Transaksi usaha sudah tercatat
5	Belum ada Papan Nama Usaha dan akun media sosial	Sudah ada

2 Pelaksanaan Kegiatan

2.1 Sosialisasi Kegiatan

Sebelum melaksanakan kegiatan pengabdian, pertama-tama dilakukan survey untuk penjajagan dengan mitra kegiatan. Dari survey yang telah dilaksanakan, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi oleh mitra dan dituangkan kedalam proposal kegiatan oleh tim pelaksana kegiatan. Kegiatan ini dilaksanakan pada bulan Februari sampai dengan April 2021.

Setelah survey dan penjajagan dilakukan, dilanjutkan dengan sosialisasi kegiatan hyang akan dilakukan oleh tim pengabdian kepada mitra kegiatan. Dalam kegiatan ini membahas hal-hal apa saja yang akan diberikan kepada mitra sekaligus mempertegas komitmen mitra agar dapat mengikuti seluruh rangkaian kegiatan hingga kegiatan selesai agar mitra kegiatan mendapatkan manfaat dari kegiatan yang dilakukan.



Gambar 4. Survey dan Sosialisasi kegiatan

2.2 Memberikan pemahaman aspek Kesehatan dan Keselamatan Kerja (K3)

Usaha bengkel las merupakan usaha yang rawan terhadap resiko kesehatan dan kecelakaan kerja, oleh sebab itu perlu diberikan pemahaman dan praktek mengenai usaha-usaha untuk mewujudkan aspek keselamatan dan kesehatan kerja kepada Mitra termasuk didalamnya terhadap karyawan dan pemilik usaha.



Gambar 5 Sosialisasi dan Pelatihan K3

2.3 Memberikan Bantuan Peralatan

Untuk meningkatkan produktifitas, kualitas dan inovasi produk yang dihasilkan tidak dapat dilepaskan dari tersedianya peralatan yang memadai untuk memproduksi suatu barang. Tim pengabdian memberikan bantuan berupa pengadaan beberapa peralatan penunjang bengkel las diantaranya: Mesin las, Mesin Bor Duduk, Jigshaw, Mesin Serut Listrik, Mesin Gerinda Potong dan Meja Kerja.



Gambar 6 Penyerahan Bantuan Peralatan

2.4 Memberikan Pelatihan Pencatatan Laporan Keuangan Sederhana

Selama ini transaksi yang terjadi tidak dicatat dalam suatu pembukuan usaha sehingga pemilik kesulitan untuk mengetahui biaya, modal dan omzet usaha. Hal ini mengakibatkan sulitnya pemilik untuk menentukan arah usahanya kelak. Pencatatan transaksi keuangan dalam suatu usaha merupakan hal yang sangat penting agar pemilik dapat menentukan arah pengembangan usahanya ke depan.

Tim pengabdian memberikan pelatihan mengenai pencatatan transaksi usaha berupa laporan keuangan sederhana agar dapat lebih mudah dipahami oleh pemilik sehingga segala transaksi berupa biaya, modal, Laba/Rugi dapat diketahui dan tercatat dengan baik.



Gambar 7 Pelatihan Laporan Keuangan Sederhana

2.5 Memberikan Pelatihan Desain Sederhana

Penciptaan Inovasi produk yang sesuai dengan keinginan konsumen diperlukan kemampuan membuat desain atau sketsa pendahuluan agar apa yang diinginkan oleh konsumen mampu dipahami oleh produsen. Untuk itu dipandang perlu memberikan pelatihan pembuatan desain sederhana berupa teknik menggambar sketsa produk dalam lembaran kertas putih kemudian dilanjutkan kedalam proses pengerjaan (proses produksi).



Gambar 8 Desain awal produk (kiri) dan Produk setengah jadi (kanan)

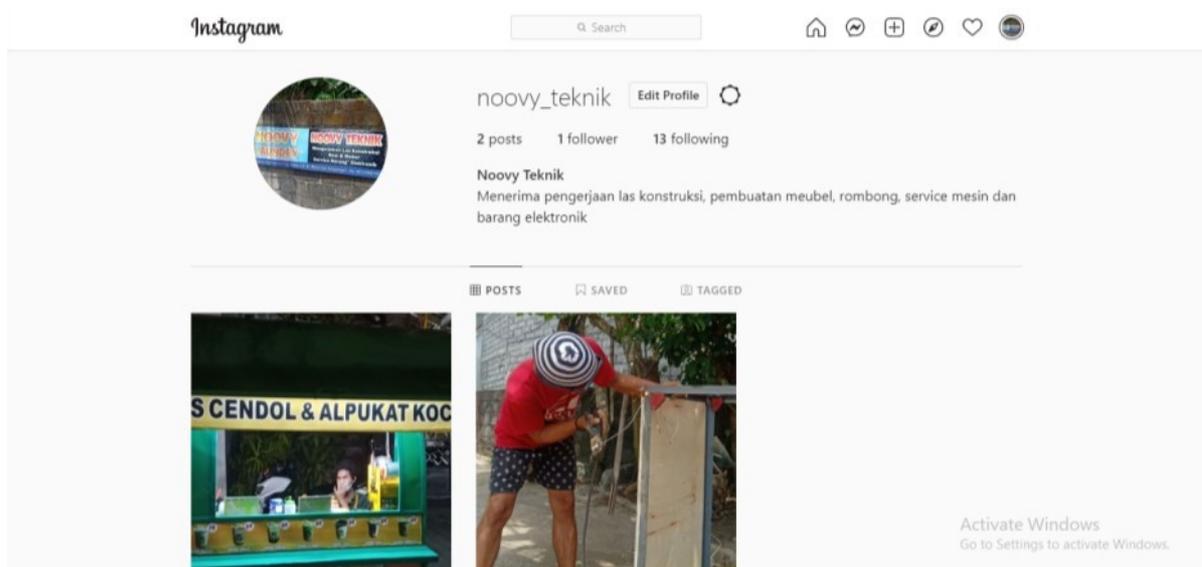
2.6 Memberikan Bantuan Papan Nama Usaha dan Pemasaran di Media Sosial

Perkembangan suatu usaha membutuhkan pemasaran yang luas, untuk menjangkau konsumen tentu saja diperlukan usaha-usaha promosi untuk

mengenalkan keberadaan usaha dan produk kepada masyarakat sebagai calon konsumen. Tim Pengabdian memberikan bantuan berupa pembuatan plang nama yang dipasang pada tempat strategis dan memberikan bantuan pelatihan pembuatan akun Instagram sebagai sarana promosi dimana mitra dapat memajang berbagai informasi dan produk yang dihasilkan agar lebih diketahui oleh masyarakat sebagai calon konsumen.



Gambar 9 Pemberian dan Pemasangan Plang Nama Usaha



Gambar 10 Halaman Akun Instagram Mitra

SIMPULAN

Bengkel Las Noovy Teknik merupakan usaha bengkel las yang beralamat di Jalan Uluwatu Bukit Jimbaran bergerak dibidang pengerjaan pesanan perbaikan dan pembuatan peralatan seperti teralis, kanopi, meja dan kursi untuk *coffee shop* seperti bengkel las pada umumnya, disamping itu juga mampu mengerjakan perbaikan dan rekayasa terhadap mesin-mesin dan peralatan seperti mesin-mesin *laundry* dan alat-alat elektronik lainnya. Dalam perkembangannya, usaha bengkel

Las Noovy Teknik memang sudah menunjukkan perkembangan usaha yang lebih baik dari sejak didirikan akan tetapi belum optimal. Terdapat berbagai permasalahan yang dihadapi diantaranya kurangnya peralatan penunjang proses produksi, pencatatan transaksi keuangan usaha yang belum baik, promosi dan pemasaran usaha yang belum optimal. Berdasarkan rumusan permasalahan yang berhasil diidentifikasi, tim pengabdian kemudian merumuskan berbagai tindakan pemberdayaan untuk meningkatkan produktifitas dan inovasi produk yang dihasilkan oleh mitra kegiatan yaitu dengan memberikan bantuan peralatan penunjang proses produksi seperti mesin las, jigshaw, mesin bor, meja kerja, membuat papan nama usaha, memberikan pelatihan pengelasan, pelatihan K3, pelatihan desain/sketsa produk, memberikan pelatihan pencatatan transaksi keuangan usaha serta bantuan pembuatan akun media social Instagram sebagai media promosi usaha.

Kegiatan pengabdian yang dilakukan telah mampu memberikan dampak yang cukup besar terhadap peningkatan kapasitas mitra, namun ada beberapa hal yang masih perlu dilakukan untuk lebih meningkatkan kapasitas dan kualitas dari produk yang dihasilkan yaitu peningkatan stasiun kerja dan tata letak peralatan produksi dan pelatihan desain produk dan perancangan produk dengan menggunakan platform multimedia

DAFTAR PUSTAKA

- Achmadi (2021): Parameter Pengelasan. <https://www.pengelasan.net/parameter-pengelasan/>
- Asmeati, Nina Pafari Arif. Program Pemberdayaan Masyarakat (PKM) Kelompok Usaha Perbengkelan Kecamatan Manggala Kota Makassar. Buletin UdayanaMengabdi. Volume 19. Nomor 1, Januari 2020. <https://ojs.unud.ac.id/index.php/jum/article/view/58444>.
- I Gede Nyoman Suta Waisnawa, et al (2015). Pemberdayaan Usaha Kecil Bengkel Mobil. Bhakti Persada Jurnal Aplikasi IPTEKS. Volume 1 Nomor 1. 2015. <http://ojs.pnb.ac.id/index.php/BP/article/view/173>
- Kenyon, W. dan Ginting, D. (1985). "Dasar-dasar Pengelasan". Jakarta: Erlangga.
- Messler, R. W., (1999). "Principle of Welding". New York, USA: John Wiley & Sons Inc.
- Undang-undang Nomor 20 Tahun 2008 tentang Usaha Mikro, Kecil dan Menengah (UMKM). <https://komisiinformasi.go.id/?p=1830>