

PENGUATAN DAN PENGEMBANGAN JASA SERVIS MESIN JAHIT PAK HARTO DI SUKOHARJO

Ridwan Afandi^{1*}, Sutiyoko², Suparni³, Nur Wahid Supriyadi⁴

^{1,2,3,4}Politeknik Manufaktur Ceper, Klaten, Indonesia

Email: ^{1*} afandiridwan@gmail.com, ² yoko.styk@gmail.com, ³ Aniksuparni1975@gmail.com

Abstrak – Bengkel / servis mesin jahit merupakan salah satu usaha yang banyak berkembang di masyarakat seiring perkembangan ilmu pengetahuan dan teknologi. Servis mesin jahit Pak Harto telah berdiri sejak sekitar tahun 1993 dan menjalankan usahanya sesuai dengan kondisi yang ada. Jumlah karyawan sebanyak 4 orang termasuk pemilik dan pembukuan keuangan belum terlaksana secara rapi dan berbasis komputer. Hal ini tentu mengurangi kecepatan pengambilan keputusan dari pelayanan. Stok pergudangan juga belum tertata dengan rapi sehingga memperlama pencairan spare part yang akan dipasang. Pelaksanaan program kegiatan telah dilaksanakan sebagian dengan melakukan pendampingan dalam manajemen pembukuan dan pemasaran. Manajemen pembukuan dilakukan dengan membuat buku stok barang yang tersedia di setiap awal bulan dan buku penjualan harian untuk setiap bulan. Peningkatan pemasaran dilakukan dengan pembuatan akun serta lapak di salah satu marketplace. Hasil pelaksanaan program masih dalam tahap pelaksanaan dan pemantauan. Kegiatan secara ketentuan program akan berakhir di tahun 2022, namun pelaksanaan program diharapkan terus dilaksanakan secara mandiri oleh mitra. Pemantauan pelaksanaan program terus dilakukan dengan mempertimbangkan kemampuan sumber daya manusia.

Kata Kunci: Servis, Mesin Jahit, Keuangan, Pembukuan

Abstract – Sewing machine workshop / service is one of the businesses that has developed a lot in society along with the development of science and technology. Pak Harto's sewing machine service has been established since around 1993 and runs its business in accordance with existing conditions. The number of employees as many as 4 people including the owner and financial bookkeeping has not been carried out neatly and computer-based. This certainly reduces the speed of decision-making of the service. The warehousing stock has also not been neatly arranged so that it prolongs the disbursement of spare parts to be installed. The implementation of the activity program has been carried out in part by providing assistance in bookkeeping and marketing management. Bookkeeping management is carried out by making a stock book of goods available at the beginning of each month and a daily sales book for each month. Marketing improvement is carried out by creating accounts and stalls in one of the marketplaces. The results of the program implementation are still in the implementation and monitoring stage. Activities under the terms of the program will end in 2022, but the implementation of the program is expected to continue to be carried out independently by partners. Monitoring the implementation of the program is continuously carried out taking into account the capabilities of human resources.

Keywords: Service, Sewing Machine, Finance, Bookkeeping

1. PENDAHULUAN

Perkembangan waktu dan teknologi menuntut perbaikan di semua lini dan bidang. Mesin jahit merupakan peralatan untuk menyatukan dua bagian atau lebih dari suatu kain, kulit atau barang elastis lainnya untuk mendapatkan bentuk yang diinginkan. Mesin jahit yang digunakan akan mengalami kerusakan pada suatu waktu dan perlu diperbaiki sebelum dapat digunakan lebih lanjut. Perbaikan mesin jahit terkadang perlu dibawa ke tukang servis mesin jahit karena pemilik mesin jahit tidak mampu memperbaiki sendiri atau peralatan dan bahan yang tidak ada.

Salah satu kasus tentang perbaikan mesin jahit adalah yang terjadi di Desa Wonorejo, Polokarto, Sukoharjo, Jawa Tengah. Perbaikan mesin jahit di daerah ini awalnya harus di bawa ke wilayah Surakarta karena belum ada daerah tersebut yang membuka jasa perbaikan mesin jahit. Kendala yang terjadi adalah jarak ke tempat perbaikan mesin jahit yang cukup jauh dan harus dilakukan berulang kali untuk satu mesin jahit. Selain itu, permintaan konsumen yang ingin cepat selesai membuat permasalahan lebih kompleks. Berdasarkan kondisi ini, Pak Harto berinisiatif untuk membuka jasa servis mesin jahit di Desa Wonorejo. Jasa servis mesin jahit ini mendapat sambutan baik dari para penjahit di sekitarnya sehingga dapat berkembang dari waktu ke waktu. Jasa servis ini diberi nama Toko dan Service Mesin Jahit Suharto. Toko ini berada di Jalan H. Muslich,

Blimbing RT 01 RW 06, Desa Wonorejo, Kecamatan Polokarto, Kabupaten Sukoharjo. Toko ini memiliki pegawai 3 orang ditambah pak Harto sebagai pemiliknya.



Gambar 1. Kondisi Toko dan Jasa Servis Mesin Jahit Pak Harto

Kondisi lain tentang toko dibuka pada siang hari dengan menggunakan manajemen yang masih sederhana. Konsumen membawa mesin jahit yang rusak untuk diservis di toko dan belum melayani jasa panggilan karena jumlah tenaga yang kurang dan peralatan yang terbatas. Penempatan barang-barang sesuai dengan kelompok atau fungsinya juga belum semuanya tertata dengan rapi dan memudahkan untuk dicari. Tata *lay out* bengkel masih belum teratur sehingga terkadang menyulitkan bagi orang yang jalan atau melintas untuk suatu keperluan.

Manajemen keuangan dalam pengelolaan toko dan bengkel juga belum terekam dengan baik. Keuangan masih bersifat tradisional dan belum terekam perkembangan setiap bulannya berdasarkan jumlah uang keluar dan masuk. Keuntungan bersih per bulan juga belum nampak dengan jelas dan cepat karena pengelolaan keuangan yang masih tradisional. Dalam setiap jasa servis, keuntungan untuk setiap jasa juga belum terlihat karena biaya jasa per mesin belum dicantumkan secara terpisah.

Permasalahan yang belum pernah dilakukan adalah pelacakan tentang kepuasan pelanggan. Berbagai macam metode untuk mencari kepuasan pelanggan, misalnya metode Kano (Moleyanto & Widiawan, 2018). Metode ini mampu menggambarkan kepuasan pelanggan dengan mengkategorikan atribut-atribut produk atau jasa seberapa baik memuaskan konsumen.

Pengembangan toko dan jasa servis mesin jahit Pak Harto belum direncanakan secara mendetail di tahun-tahun sebelumnya. Perencanaan pengembangan bersifat mendadak dan tanpa perencanaan terperinci tentang arah serta program jangka panjang usaha tersebut. Pada intinya, arah pengembangan usaha belum terencana secara baik dan tertulis. Kondisi fisik secara riil jasa servis mesin jahit Pak Harto ditunjukkan pada Gambar 1, sedangkan ruang perbaikan/ servis ditunjukkan pada Gambar 2. Pengembangan lain dengan mengadakan kursus menjahit untuk memperluas bidang

usaha juga belum direncanakan. Program ini sebenarnya dapat diwadahi dalam bentuk Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat sebagaimana di daerah Malang (Sulistyaningsih, Masmuh, & Hardini, 2013).



Gambar 2. Ruang Servis Mesin Jahit

2. METODE PELAKSANAAN

Metode pelaksanaan program pengabdian masyarakat dapat dijelaskan sebagai berikut.

- a. Manajemen keuangan ditingkatkan dengan pembukuan secara manual dan input di excel untuk mempermudah pengelolaan keuangan.
- b. Peningkatan pemasaran secara online yakni dengan membuat website dan pelatihan pengelolaan website atau dengan blog internet.
- c. Metode pergudangan dibuat dengan metode pergudangan berbasis komputer minimal secara offline.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

3.1 Peningkatan Manajemen Administrasi

Peningkatan manajemen administrasi program pengabdian masyarakat ini terbagi dalam dua kelompok kegiatan. Keadaan keuangan yang tidak terdeteksi dengan jelas maka diperlukan perangkat untuk mendeteksi keuangan tersebut. Perangkat untuk mendeteksi keuangan secara sederhana adalah menggunakan buku penjualan seperti ditunjukkan pada Gambar 3. Hasil penjualan

ini dikalkulasi untuk setiap harinya sehingga diperoleh pendapatan harian. Pendapatan harian setiap bulan dikalkulasi sehingga diperoleh pendapatan bulanan. Pendapatan bulanan ini baru menunjukkan pendapatan kotor. Untuk menghitung pendapatan bersih belum dapat diperoleh secara langsung di buku ini. Pendapatan bersih diperoleh dengan memperkirakan keuntungan rata-rata untuk setiap barang.

TGL	NAMA BARANG YANG DIJUAL / DISERVIS	JML	HARGA / BIAYA (Rp)	TOTAL HARGA / BIAYA (Rp)
30	Gunting Minka Ta	1		15.000
30	Jarum DB 14	1		5.000
30	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
30	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
30	Jarum SINGER 16	1		6.000
30	Minyak SINGER	1		6.000
30	Servis mesin obras HS SIRUBA	1		45.000
30	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
30	Jarum DC 11	1		5.000
30	Servis mesin jahit HS TYPICAL	1		40.000
30	Jarum DB 14	1		5.000
30	Servis mesin jahit BTF	1		35.000
30	Jarum SINGER 14	1		6.000
30	Mesin jahit HS TYPICAL second	1		2.400.000
31	Servis mesin obras BTF	1		35.000
31	Jarum DC 14	1		5.000
31	Pisau obras biasa	1		8.000
31	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
31	Minyak 1/2 L	1		15.000
31	Lubang kancing JS STAR biasa	1		200.000
31	Servis mesin jahit BTF + dinamo	1		40.000
31	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
31	Servis dinamo MTR	1		10.000
31	Brassless kecil	2	2000	4.000
31	Servis mesin obras BTF	1		30.000
31	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
31	Sepatu BTF	1		5.000
31	Spull HS Alumunium	5	2000	10.000
31	Servis mesin jahit BTF	1		30.000
				473.000

TGL	NAMA BARANG YANG DIJUAL / DISERVIS	JML	HARGA / BIAYA (Rp)	TOTAL HARGA / BIAYA (Rp)
5	Sepatu Bt Jepang HS	1	6000	6000
5	Spull HS Alumunium	5	20.000	100.000
5	Plat D HS	1	10.000	10.000
5	Mesin jahit BTF (servis) + dinamo	1		45.000
5	(servis)	1		30.000
5	servis	1		40.000
5	servis	1		30.000
5	servis	1		30.000
5	Mesin obras BTF (servis)	1		35.000
5	Servis mesin JUKI (HS)	1		40.000
5	Jarum DB biasa 14	1		5.000
5	Minyak 1/2 L	1		15.000
5	Sereng dinamo BTF	2	3000	6.000
5	Servis mesin obras BTF	1		30.000
5	Servis dinamo BTF	2	10.000	20.000
5	Jarum jahit SINGER 14	1		6.000
5	Cekris GreatFavos	1		5.000
5	Servis mesin TYPICAL (HS)	1		45.000
5	Servis mesin obras SINGER	1		35.000
5	Bobbin case/Selagi BTF	1		12.000
5	Jarum SINGER 16	1		6.000
5	Jarum DC 14	1		5.000
5	Servis mesin BTF	1		30.000
5	Servis mesin BTF + dinamo	1		40.000
5	Servis mesin obras BTF	1		30.000
5	Servis dinamo merek MTR	1		10.000
				576.000

Gambar 3. Buku Penjualan Mesin Jahit dan Spare Part Mesin Jahit

Kontrol terhadap jumlah barang yang tersedia perlu dilakukan agar dapat ditentukan jenis dan jumlah barang yang harus dibeli pada bulan tersebut. Gambar 4 menunjukkan buku stok barang yang dapat digunakan untuk mengontrol jumlah barang pada setiap akhir bulan. Data ini digunakan untuk membuat rencana pembelian barang pada bulan berikutnya. Manajemen organisasi dan manajemen keuangan dalam pengelolaan usaha sangat diperlukan untuk meningkatkan produktifitas usaha (Hermawati, A., Anam, C., & Survival, 2020).

3.2. Peningkatan Pemasaran

Usaha peningkatan pemasaran yang selama ini masih berdasarkan konsumen datang ke toko diubah menjadi penambahan pemasaran secara online. Pemanfaatan *information, communication and technology* (ICT) bagi pelaku usaha yang diadaptasi kedalam E-Commerce membuka peluang usaha yang baru serta dapat menjangkau konsumen yang lebih luas (Febriantoro, 2018). Pemasaran online yang sudah dijalankan adalah dengan facebook. Pemasaran secara online terbukti terbukti dalam membantu peningkatan penjualan dan promosi usaha (Sutiyoko, Sidiq, Rustam, Sesunan, Nandha R, 2022). Berdasarkan hal ini, peningkatan pemasaran online dilakukan dengan marketplace yang telah ada. Marketplace yang dipilih adalah tokopedia dimana sudah memiliki pasar yang luas dan mudah dalam penggunaannya. Gambar 5 menunjukkan akun toko mitra yang telah terdaftar di marketplace Tokopedia.

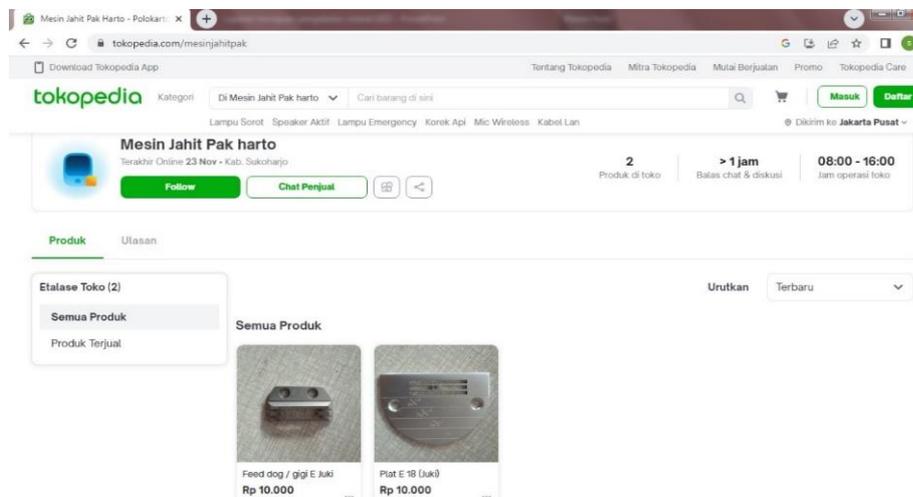
STOK MESIN, SPARE PART TOKO MESIN JAHIT PAK HARTO

NO	NAMA BARANG	JUMLAH PADA BULAN												
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
33	SpuB Janda/BTF												100	62
34	SpuB HS Labang												75	24
35	SpuB HS Selat Labang												52	55
36	SpuB HS Alamanan												28	17
37	Button Case/Selec Janda												43	47
38	Button Case/Selec HS												36	33
39	Sepatu BTF												20	27
40	Sepatu BTF hancing												8	8
41	Sepatu P3ET (HS)												26	23
42	Sepatu P3N sebelah(L)												5	6
43	Sepatu P3N sebelah (R)												3	3
44	Sepatu P3S2 Kerat												4	4
45	Sepatu CR/ORA												3	2
46	Sepatu CL												1	1
47	Sepatu R11 Jepang HS												13	12
48	Sepatu Lipat HS												7	7
49	Gigi BTF												32	31
50	Gigi HS Juli												33	32
51	Gigi HS TYPICAL												24	24
52	Plat D BTF												15	18
53	Plat Kotak BTF												9	9
54	Plat D HS Juli												24	23
55	Plat D HS TYPICAL												20	28
56	Plat Kotak HS Juli												12	11
57	Plat Kotak HS TYPICAL												13	12
58	Cekris Granitnives												7	5
59	Cutit/Scam ripper												8	8
60	Capit benang												14	12
61	Obeng Jarum ORAS												4	4
62	Meteran												3	3
63	Strenng dinamo BTF												30	27
64	Strenng dinamo HS SS												2	2

Gambar 4. Buku Data Stok Barang

3.3 Pendampingan Program Pengabdian Masyarakat Secara Menyeluruh

Upaya untuk mencapai keberhasilan program pengabdian masyarakat secara menyeluruh, mitra didampingi untuk melaksanakan program-program yang telah direncanakan (Gambar 6). Proses pendampingan ini tidak hanya dalam waktu satu bulan atau dua bulan, akan tetapi harus berkelanjutan sehingga perbaikan program dapat diaplikasikan secara baik. Mitra memberikan respon yang cukup baik dalam program pendampingan ini, sehingga program dapat terlaksana. Hambatan yang biasa muncul pada usaha mikro dan kecil antara lain tidak mau disibukkan dengan administrasi. Hal seperti inilah yang dialami dalam program pengabdian masyarakat ini. Mitra lebih mengarah kepada hal yang bersifat praktis, mendapatkan uang dan menjauhi hal-hal yang berhubungan dengan administrasi. Beragam sebab tersebut menjadikan pendampingan yang berkelanjutan harus dilaksanakan dalam program pengabdian masyarakat.



Gambar 5. Pemasaran Online dengan Menggunakan Marketplace



Gambar 6. Pendampingan Kepada Mitra Program

4. KESIMPULAN

Kesimpulan dalam program pengabdian masyarakat jasa servis mesin jahit Pak Harto ini adalah sebagai berikut:

- a. Jasa service mesin jahit Pak Harto mempunyai beberapa permasalahan mendesak dalam hal administrasi penjualan dan metode pemasaran.
- b. Peningkatan metode pemasaran secara online dengan marketplace Tokopedia dilaksanakan untuk menjangkau pasar yang lebih luas.
- c. Upaya penyelesaian permasalahan pokok di mitra telah dilakukan dan memerlukan pendampingan lanjutan supaya perubahan yang dilaksanakan dapat berjalan seterusnya.

REFERENCES

- Febriantoro, W. (2018). Kajian dan Strategi Pendukung Perkembangan E-Commerce Bagi UMKM di Indonesia. *Manajerial*, 184.
- Hermawati, Adya, Anam, Choirul, Survival. (2020). Penguatan Usaha UKM Bengkel Las Maestro Melalui Implementasi Tata Kelola Manjerial Berbasis POAC di Kelurahan Merjosari Kota Malang. *RESONA*, 63-74.
- Moleyanto, F. S., & Widiawan, K. (2018). Perancangan program layanan di CV. Sejati berbasis hasil evaluasi metode Kano. *Jurnal Tirta*, 37-42.
- Sulistyaningsih, T., Masmuh, A., & Hardini, H. K. (2013). Ipteks bagi Pusat Kegiatan Belajar Masyarakat (PKBM). *Jurnal Dedikasi*, 65-72.
- Sutiyoko, Sidiq, Rustam, Sesunan, Nandha R. (2022). Geliat Usaha Mikro Es Kelapa Muda Saat Pandemi Covid dan Musim Hujan. *JUKHESUM*, 140-148.