

PKM Durenan Indah di Kelurahan Mangunharjo, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang

Wawan Setiawan¹, Eddy Sutjipto², Willyanto Kartiko Kusumo³

^{1,2,3}Universitas Semarang

¹uaone@usm.ac.id

Received: 12 Oktober 2019; Revised: 24 Juli 2020; Accepted: 9 Agustus 2020

Abstract

Small Medium Enterprises (SMES) UMKM Batik Durenan Indah in RW VI, Mangunharjo Sub-district of Tembalang, Semarang city, originated from the kampung of Batik Durenan Indah, on 10 May 2017. SMES Batik Durenan Indah consists of five groups of craftsmen who have various problems, namely: (1) there is no Standard Operational Procedure (SOP); (2) have not mastered the technique of proper batik design and technique so that the number of production is low; (3) marketing has not been widely until the sale of the product is small, so it can not boost the profit so that the welfare of its members still Need a relatively long time; and (4) the financial system has not been in accordance with the applicable accounting standards and implemented manually. The methods used in community devotion include: (1) conducting Focus Group Discussion (FGD) to produce SOP; (2) production management training to understand a production process especially in the technique of batik design and technique; (3) marketing management training in order to understand how to market a product so that it can make optimal sales and in order to expand its market now has its own website in order to access e-commerce; and (4) financial management training, especially for SMES managers, can be held accountable in good and true. Results obtained is the enhancement of organizational management capabilities after the SOP, increased production management capabilities especially in making batik design and batiks, improved marketing management due to marketing Increasingly expanding with the existence of websites connected with e-commerce and the improvement of the ability to make financial statements correctly in accordance with the standard of Finance accounting system and has been made computerized.

Keywords: *management; SOP; marketing; production; finance.*

Abstrak

UMKM Batik Durenan Indah di RW VI Kelurahan Mangunharjo Kecamatan Tembalang Kota Semarang keberadaannya berawal dari Pencanangan Kampung Batik Durenan Indah pada tanggal 10 Mei 2017. UMKM Batik Durenan Indah terdiri dari lima kelompok pengrajin yang mempunyai berbagai permasalahan, yaitu: (1) belum adanya *Standard Operational Procedure* (SOP); (2) belum menguasai teknik desain dan teknik membatik yang benar sehingga jumlah produksinya rendah; (3) pemasaran belum secara luas sehingga penjualan produknya kecil, sehingga kurang dapat mendongkrak keuntungan sehingga kesejahteraan anggotanya masih membutuhkan waktu yang relatif lama; serta (4) sistem keuangan yang dilakukan belum sesuai dengan standar Akuntansi yang berlaku dan dilaksanakan secara manual. Metode yang digunakan dalam pengabdian kepada masyarakat berupa: (1) melakukan *Focus Group Discussion*

(FGD) untuk menghasilkan SOP; (2) pelatihan manajemen produksi agar memahami suatu proses produksi khususnya dalam teknik desain dan teknik membatik yang benar; (3) pelatihan manajemen pemasaran agar memahami bagaimana memasarkan suatu produk sehingga dapat melakukan penjualan yang optimal dan dalam rangka memperluas pasarnya saat ini sudah memiliki *website* tersendiri agar bisa mengakses *e-commerce*; serta (4) pelatihan manajemen keuangan khususnya pembukuan bagi para pengurus UMKM agar keuangan UMKM dapat dipertanggungjawabkan secara baik dan benar. Hasil yang diperoleh adalah adanya peningkatan kemampuan pengelolaan organisasi setelah adanya SOP, peningkatan kemampuan manajemen produksi terutama dalam membuat desain batik dan pembuatan batiknya, peningkatan manajemen pemasaran karena pemasaran semakin meluas dengan adanya *website* yang terkoneksi dengan *e-commerce* dan peningkatan kemampuan membuat laporan keuangan secara benar sesuai dengan standar Sistem Akuntansi Keuangan (SAK) dan telah dibuat secara komputerisasi.

Kata Kunci: manajemen; SOP; pemasaran; produksi; keuangan.

A. PENDAHULUAN

Kecamatan Tembalang, kota Semarang yang berjarak kurang lebih 7,5 km dari Kampus Universitas Semarang, memiliki warisan budaya lokal yang berpotensi untuk dikembangkan. Salah satu potensi yang perlu dikembangkan adalah Batik. UMKM Batik Durenan Indah selama kurun waktu satu tahun sejak pendiriannya belum mengalami perubahan yang berarti. Hal ini dapat dilihat dari sisi organisasi masih terdapat ketidakjelasan karena belum dimilikinya *Standard Operational Procedure* (SOP), sehingga jalannya roda organisasi tersendat-sendat dan terkadang memunculkan konflik internal seperti tidak tetapnya berapa upah yang diterima pengrajin untuk pengerjaan satu potong kain batik dan pembayarannya dilakukan kalau batik tersebut sudah laku terjual sehingga tidak membawa pengaruh yang cepat terhadap perbaikan ekonomi anggotanya. Hal lain yang dapat dilihat dari profil UMKM ini adalah masalah produksi, di mana jumlah produksi yang dihasilkan oleh pengrajin relatif kecil yaitu sejumlah 60 potong dengan harga berkisar antara 100-500 ribu. Hal ini terjadi karena jumlah pengrajin yang masih terbatas dan kualitasnya masih di bawah kualitas batik yang ada di wilayah

tersebut dan tentunya persaingan harga yang tidak sehat antar pengrajin akan merugikan pengrajin dan tidak menguntungkan bagi UMKM. Proses produksi dilakukan berdasarkan pesanan, sehingga apabila tidak ada pesanan para pengrajin tidak melakukan pekerjaan dan hal seperti ini tentunya kurang produktif dari sisi produksi karena akan berimbas pada pendapatan pengrajin dan keuntungan UMKM. Pemasaran masih sangat tradisional yaitu dengan sistem getok tular di wilayah Kelurahan Mangunharjo, status di Whatsapps (WA) dan facebook para anggota dan pengurusnya saja sehingga belum dikenal di Kota Semarang dan wilayah lainnya yang lebih luas. Katalog sebagai sarana promosi telah dimilikinya akan tetapi stok atau master mengenai produk yang ada dalam katalog belum tersedia, sehingga pemesan datang dengan memilih produk dalam katalog namun tidak dapat melihat sampel produknya. Hal lain yang terlihat dalam profil UMKM Batik Durenan Indah adalah administrasi keuangan yang masih sederhana, di mana pengelola hanya melakukan catatan harian dan perhitungan laba rugi secara sederhana saja, sehingga tidak nampak bagaimana arus kas, perubahan modal dan bahkan belum dibuatnya neraca

keuangan. Disini lain secara organisasi UMKM ini memiliki permasalahan-permasalahan internal yang dapat melemahkan keberlanjutannya, sedangkan secara eksternal UMKM ini juga memiliki pesaing yang sama-sama berusaha dalam bidang batik yang dikelola oleh perorangan dan berkecukupan modal serta pengrajin yang terampil. Dengan melihat data produksi yang ada setiap kelompok rata-rata hanya mampu menyelesaikan 60 potong per tahun dan setiap kelompok 20 orang, berarti satu orang hanya memproduksi 3 potong per tahun dan bahkan ada kelompok yang tidak memproduksi sama sekali. Hal ini menunjukkan betapa lemahnya sistem produksi yang ada dan memerlukan wawasan tentang manajemen produksi agar jumlah produk dapat ditingkatkan. Seiring dengan kuantitas, tentunya secara kualitas sebuah produk pun harus diperhatikan agar mendorong minat konsumen membeli produk tersebut.

Berdasarkan fakta-fakta tersebut, maka dapat dirumuskan bahwa permasalahan yang muncul pada UMKM Batik Durenan Indah yaitu: (1) belum memiliki wawasan organisasi dan belum memiliki *Standard Operational Procedure* (SOP), (2) Pengelola dan anggota pengrajin belum memiliki wawasan manajemen produksi guna meningkatkan kuantitas dan kualitas produksi khususnya dibidang desain dan teknik membatik, (3) Pengelola dan anggota UMKM belum memiliki wawasan dalam manajemen pemasaran khususnya yang diarahkan pada strategi dengan pemanfaatan teknologi informasi, dan (4) Pengelola dan anggota belum memiliki wawasan manajemen keuangan dan belum melaksanakan sistem administrasi keuangan sesuai dengan Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

Permasalahan-permasalahan yang ada pada UMKM Batik Durenan Indah mendorong tim pengabdian masyarakat untuk memberikan penyelesaian suatu permasalahan pada UMKM tersebut dengan tujuan memberikan solusi dari permasalahan-

permasalahan yang ada dan secara spesifik tujuan pengabdian dapat dirumuskan sebagai berikut: (1) meningkatkan wawasan organisasi dan melakukan pembenahan organisasi UMKM melalui kegiatan FGD dengan target menyusun secara bersama-sama SOP, (2) meningkatkan wawasan manajemen produksi yang berorientasi pada kuantitas dan kualitas produk melalui pelatihan desain dan teknik membatik, (3) meningkatkan wawasan manajemen pemasaran melalui pelatihan manajemen pemasaran yang berorientasi kepada penggunaan teknologi informasi dan (4) meningkatkan wawasan dan keterampilan manajemen keuangan khususnya dalam pembuatan laporan keuangan yang memenuhi Standar Akuntansi Keuangan (SAK).

B. PELAKSANAAN DAN METODE

Sesuai dengan permasalahan yang ada pada UMKM Batik Durenan Indah, maka solusi yang diajukan adalah sebagai berikut:

Focus Group Discussion (FGD)

FGD ini diharapkan akan membuka wawasan bagi para pengrajin dan pengelola UMKM sehingga dapat menghasilkan suatu Standard Operating Procedure (SOP). SOP adalah dokumen yang berkaitan dengan prosedur yang dilakukan secara kronologis untuk menyelesaikan suatu pekerjaan yang bertujuan untuk memperoleh hasil kerja yang paling efektif dan efisien. SOP biasanya terdiri dari manfaat, kapan dibuat atau direvisi, metode penulisan prosedur, serta dilengkapi oleh bagan flowchart di bagian akhir (Laksmi, 2008:52). SOP merupakan panduan yang digunakan untuk memastikan kegiatan operasional organisasi atau perusahaan berjalan dengan lancar (Sailendra, 2015:11). Menurut Moekijat (2008), SOP adalah urutan langkah-langkah (atau pelaksanaan-pelaksanaan pekerjaan), di mana pekerjaan tersebut dilakukan, berhubungan dengan apa yang dilakukan, bagaimana melakukannya, bilamana melakukannya, di mana melakukannya, dan siapa yang melakukannya. Menurut Tjipto

Atmoko (2012), SOP merupakan suatu pedoman atau acuan untuk melaksanakan tugas pekerjaan sesuai dengan fungsi dan alat penilaian kinerja instansi pemerintah berdasarkan indikator-indikator teknis, administratif dan prosedural sesuai tata kerja, prosedur kerja dan sistem kerja pada unit kerja yang bersangkutan. Dengan demikian, SOP adalah dokumen yang berisi serangkaian instruksi tertulis yang dibakukan mengenai berbagai proses penyelenggaraan administrasi perkantoran yang berisi cara melakukan pekerjaan, waktu pelaksanaan, tempat penyelenggaraan dan aktor yang berperan dalam kegiatan (Insani, 2010:1). Tujuan pembuatan SOP adalah untuk menjelaskan perincian atau standar yang tetap mengenai aktivitas pekerjaan yang berulang-ulang yang diselenggarakan dalam suatu organisasi. SOP yang baik adalah SOP yang mampu menjadikan arus kerja yang lebih baik, menjadi panduan untuk karyawan baru, penghematan biaya, memudahkan pengawasan, serta mengakibatkan koordinasi yang baik antara bagian-bagian yang berlainan dalam perusahaan. Tujuan SOP adalah sebagai berikut (Puji, 2014:30): (1). Untuk menjaga konsistensi tingkat penampilan kinerja atau kondisi tertentu dan kemana petugas dan lingkungan dalam melaksanakan sesuatu tugas atau pekerjaan tertentu. (2). Sebagai acuan dalam pelaksanaan kegiatan tertentu bagi sesama pekerja, dan supervisor. (3). Untuk menghindari kegagalan atau kesalahan (dengan demikian menghindari dan mengurangi konflik), keraguan, duplikasi serta pemborosan dalam proses pelaksanaan kegiatan. (4). Sebagai dokumen yang akan menjelaskan dan menilai pelaksanaan proses kerja bila terjadi suatu kesalahan atau dugaan mal praktik dan kesalahan administratif lainnya, sehingga sifatnya melindungi rumah sakit dan petugas dan (5). Sebagai dokumen yang digunakan untuk pelatihan. Sedangkan fungsi SOP adalah sebagai berikut (Puji, 2014:35): (1). Memperlancar tugas petugas/pegawai atau tim/unit kerja. (2). Sebagai dasar hukum bila terjadi

penyimpangan. (3). Mengetahui dengan jelas hambatan-hambatannya dan mudah dilacak. (4). Mengarahkan petugas/pegawai untuk sama-sama disiplin dalam bekerja dan (5). Sebagai pedoman dalam melaksanakan pekerjaan rutin.

Pelatihan Bidang Manajemen Produksi

Pelatihan ini bertujuan untuk menyelesaikan permasalahan dalam bidang produksi dengan memberikan wawasan tentang manajemen produksi. Pengertian dari manajemen produksi dan operasi menurut Reksohadiprojo (2015:3) adalah “Kegiatan yang bertalian dengan penciptaan barang-barang dan jasa-jasa melalui pengubahan/faktor produksi menjadi keluaran/hasil produksi, kegiatan mana memerlukan perencanaan, pengorganisasian, pengarahan, pengkoordinasian dan pengawasan agar tujuan-tujuan dapat dicapai secara efektif”. Sedangkan menurut T. Hani Handoko (2012:3), pengertian manajemen produksi adalah “usaha-usaha pengelolaan secara optimal penggunaan sumber daya tenaga kerja, mesin- mesin, bahan mentah dan sebagainya dalam proses transformasi bahan mentah dan tenaga kerja menjadi berbagai produk atau jasa”. Menurut Sofjan Assauri (2014:12). Manajemen Produksi dan Operasi adalah “kegiatan untuk mengatur dan mengkoordinasikan penggunaan sumber daya manusia, sumber daya alat dan sumber daya dana serta bahan, secara efektif dan efisien, untuk menciptakan dan menambah kegunaan (utility) sesuatu barang atau jasa”. Ketiga teori tersebut menunjukkan bahwa kegiatan produksi dan operasi merupakan segala sumber daya masukan perusahaan diintegrasikan untuk menghasilkan keluaran yang memiliki nilai tambah. Produk yang dihasilkan dapat berupa barang akhir, barang setengah jadi, atau jasa. Bagi perusahaan yang berorientasikan laba, produk ini selanjutnya dijual untuk memperoleh keuntungan dan sumber dana yang baru bagi kegiatan operasi berikutnya, sementara bagi perusahaan atau organisasi nirlaba, produk ini diberikan kepada masyarakat atau pengguna tertentu untuk memenuhi misi

tertentu. Dalam kaitannya dengan masalah produksi dan dalam upaya peningkatan kuantitas pengrajin dan kualitas produk akan diselenggarakan pula pelatihan tentang cara membuat batik tulis yang baik dan benar.

Pelatihan Bidang Pemasaran

Pemasaran adalah bagian yang memiliki peran sangat penting sekali dalam suatu perusahaan, karena memiliki fungsi untuk mencari, mendapatkan, mempertahankan dan memperbanyak konsumen serta menguasai pasar. Banyaknya konsumen yang dimiliki perusahaan menentukan banyaknya jumlah pemasukan bagi perusahaan. Semakin besar pemasukan yang berhasil didapatkan, maka perusahaan akan semakin berkembang, demikian pula sebaliknya. Peran penting pemasaran ini tentu juga harus didukung dengan bagian-bagian lainnya, seperti bagian produksi, sumber daya manusia, pembelian dan keuangan. Menurut *American Marketing Association* dalam Kotler dan Keller (2009:5), "Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya". Menurut Hasan (2013:4), pemasaran adalah proses mengidentifikasi, menciptakan dan mengkomunikasikan nilai, serta memelihara hubungan yang memuaskan pelanggan untuk memaksimalkan keuntungan perusahaan. "Pemasaran merupakan salah satu dari kegiatan-kegiatan pokok yang dilakukan oleh para pengusaha dalam usahanya untuk mempertahankan kelangsungan hidupnya, untuk berkembang dan mendapatkan laba". (Swastha dan Irawan, 2008:5) Tujuan pemasaran menurut Hasan (2013:429) mencakup maksimalisasi keuntungan, memaksimalkan pangsa pasar, memaksimalkan penjualan, meningkatkan citra merek, meningkatkan kepuasan pelanggan, menyediakan *value* dan memelihara stabilitas harga. Menurut Hasan (2013:436), strategi pemasaran yang baik

harus dibangun atas dasar pemahaman bisnis yang kuat, dikombinasikan dengan pemahaman kebutuhan dan keinginan pelanggan, pesaing dan *skills*, dan *core* bisnis termasuk dengan para pemasok dan distributor. Pada pelatihan pemasaran tersebut diharapkan pelaku UMKM memiliki wawasan tentang pemasaran batik melalui berbagai media pemasaran dan mampu memasarkan produknya. Pelaku usaha dilatih melalui praktik melakukan analisis pasar untuk memetakan potensi dan peluang pasar, sampai merumuskan program dan strategi pemasaran, sehingga usaha yang dijalankan akan memiliki peluang keberhasilan yang lebih tinggi yang antara lain: (a). Strategi Pemasaran dan Penjualan. Strategi ini dijalankan dengan merumuskan keunggulan produk yang akan dijual meliputi: tingkat kualitas produk dan keawetan produk, tingkat harga yang ditawarkan, tingkat keamanan saat pemakaiannya, tingkat kenyamanan penggunaan produk dan tingkat kemudahan mendapatkan produk. Sementara itu untuk rencana penjualan dilakukan melalui saluran distribusi langsung atau tak langsung. Dan untuk penetapan harga jual dilakukan dengan mempertimbangkan total biaya pokok produksi, penetapan harga secara sendiri atau secara bersama-sama dalam satu kelompok usaha. (b). Strategi Promosi. Jika keunggulan produk sudah dirumuskan maka keunggulan harus dapat dikomunikasikan melalui berbagai media promosi yang disesuaikan dengan kemampuan UMKM dan dalam hal ini strategi promosi akan diarahkan ke media promosi elektronik berupa berbagai social media.

Pelatihan Bidang Manajemen Keuangan

Selama perusahaan beroperasi maka selama itu pula perusahaan harus menghasilkan laba. Untuk itu perusahaan perlu mencari sumber dana untuk membiayai operasi tersebut. Dalam suatu organisasi seperti perusahaan, pengaturan kegiatan keuangan sering disebut sebagai manajemen keuangan perusahaan (*Corporate Finance*). Sartono (2011:6) mengemukakan bahwa manajemen keuangan dapat diartikan sebagai

manajemen dana baik yang berkaitan dengan pengalokasian dana dalam berbagai bentuk investasi secara efektif, maupun usaha pengumpulan dana untuk pembiayaan investasi atau pembelanjaan secara efisien. Sedangkan menurut Martono dan Harjitno (2012;4) mengemukakan bahwa manajemen keuangan atau dalam literatur lain disebut pembelanjaan adalah segala aktivitas perusahaan yang berhubungan dengan bagaimana memperoleh dana, menggunakan dana dan mengelola asset sesuai dengan tujuan perusahaan secara menyeluruh.” Dari pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa manajemen keuangan menyangkut kegiatan perencanaan, analisis dan pengendalian keuangan. Mereka yang melaksanakan kegiatan tersebut adalah manajer keuangan. Tujuan manajemen keuangan adalah untuk bisa mengambil keputusan-keputusan keuangan yang benar, manajemen keuangan perlu menentukan tujuan yang harus dicapai. Keputusan yang benar adalah keputusan yang akan membantu mencapai tujuan tersebut. Secara normatif tujuan keputusan keuangan adalah untuk memaksimalkan nilai usaha. Menurut Sartono (2011;3), manajemen keuangan yang efisien memenuhi adanya tujuan yang digunakan sebagai standar dalam member penilaian keefisienan. Pada aspek keuangan kelompok sasaran melakukan praktik perencanaan keuangan yang terdiri dari perencanaan *cash flow*, pembuatan buku harian serta pembuatan harga pokok produksi, dan pembuatan laporan keuangan dengan cara: (a) merencanakan *Cash Flow*; (b) membuat catatan harian, seluruh kegiatan harian perusahaan yang mempengaruhi kekayaan perusahaan seperti pembelian, penjualan, penerimaan dan pengeluaran harus dicatat terus menerus secara kronologis setiap kegiatan tersebut dilakukan. Buku harian ini menyebutkan tanggal kejadian, keterangan dan jumlahnya yang dicatat berdasarkan bukti-bukti fisik, kuitansi, dan faktur; (c). Membuat laporan harga pokok produksi dari pembelian bahan baku; dan (d) membuat laporan keuangan berupa neraca dan laba rugi.

C. HASIL DAN PEMBAHASAN

Kekuatan UMKM Batik Durenan Indah terletak pada wilayahnya yang dijadikan kampung tematik batik dan para anggotanya sebagian sudah memiliki kegiatan sebagai pengrajin batik. Kelemahannya terletak pada aspek manajemen yang kurang memiliki wawasan tentang manajemen produksi, pemasaran dan keuangan, akan tetapi UMKM ini sangat berpeluang untuk menjadikan usaha kerajinan batik sebagai lahan usahanya dalam mensejahterakan anggotanya dan sebagai wujud pelestarian budaya bangsa. Walaupun kendala masih ada berupa sudah banyaknya saingan usaha batik di wilayah yang sama, UMKM Batik Durenan Indah peluangnya besar karena memiliki ciri khusus dalam corak batiknya. Adapun hasil kegiatan yang telah dilakukan pada Program PKM UMKM Batik Durenan Indah terkait peningkatan produktivitas pengrajin batik Durenan dipaparkan berikut.

Tersusunnya SOP melalui FGD

FGD biasa juga disebut sebagai metode dan teknik pengumpulan data kualitatif dengan cara melakukan wawancara kelompok. FGD dilaksanakan dengan tujuan untuk menghasilkan suatu *Standard Operational Procedure* (SOP) bagi UMKM mengingat belum adanya (SOP) sehingga ada kejelasan bagaimana organisasi itu harus berjalan secara berkelanjutan bukan hanya sekedar dibentuk saja. Peserta FGD sebanyak 135 orang. FGD dilaksanakan guna mengetahui pentingnya SOP dalam suatu organisasi dan menyusun SOP. Setelah terdapat kesamaan persepsi tentang pentingnya SOP dalam suatu organisasi maka dilaksanakan FGD tahap kedua selama satu hari pada bulan kesatu dengan target mendapatkan masukan-masukan guna perumusan draft SOP yang akan dilaksanakan oleh UMKM dengan pendampingan dari tim PKM. Dengan telah tersusunnya SOP ini maka UMKM memiliki pedoman operasional organisasi agar UMKM berjalan dengan lancar seperti yang dikatakan Sailendra (2015:11) bahwa SOP merupakan

PKM Durenan Indah di Kelurahan Mangunharjo, Kecamatan Tembalang, Kota Semarang

Wawan Setiawan, Eddy Sutjipto, Willyanto Kartiko Kusumo

panduan yang digunakan untuk memastikan kegiatan operasional organisasi atau perusahaan berjalan dengan lancar.

Peningkatan Jumlah Pengrajin Sebesar 200% sebagai Hasil Pelatihan Desain dan Teknik Membatik

Pelatihan di bidang manajemen produksi yaitu pelatihan desain dan teknik membatik dilakukan untuk mengatasi permasalahan rendahnya jumlah pengrajin batik dan rendahnya kemampuan teknis membatik. Hasil dari pelatihan ini yaitu bertambahnya pengrajin dari 25 orang menjadi 75 orang atau mengalami peningkatan sebesar 200%. Setelah melaksanakan pelatihan peserta pelatihan telah mampu membuat desain batik dan lebih terampil dalam membatik, dengan demikian secara kualitas pun terdapat peningkatan yang signifikan apabila dilihat dari kemampuan membatiknya. Dari 50 peserta pelatihan ini dihasilkan sejumlah 50 kain batik yang siap untuk dipasarkan. Perubahan jumlah pengrajin batik tersebut dapat dilihat pada Tabel 1.

Tabel 1. Data Jumlah Pegrajin UMKM Batik Durenan Indah

No	Nama Kelompok	Jumlah Pengrajin		
		Lama	Baru	Total
1	Kepodang Mas	6	10	16
2	Merak Mas	4	10	14
3	Wijaya Kusuma	8	10	18
4	Emprit	3	10	13
5	Jatimulya	4	10	14
		25	50	75

Peningkatan keterampilan membatik dapat dibuktikan dengan kecepatan waktu produksi yang semula untuk membuat satu potong kain batik diselesaikan dalam waktu 1 s/d 2 bulan, saat ini pengrajin telah mampu menyelesaikannya dalam waktu 15 hari. Dalam satu bulan saat ini bisa memproduksi 150 kain batik dan dalam satu tahun 1800 kain batik sehingga Terlihat jelas terjadi peningkatan keterampilannya.

Memiliki Website Sendiri sebagai Galeri Secara Online sebagai Media Pemasaran.

Pelatihan bidang manajemen pemasaran dilakukan dengan pelatihan

pemasaran online dengan berorientasi kepada *e-commerce* yang terhubung dengan *website* yang dimiliki. Dengan hasil seperti itu, diharapkan pasar batik durenan indah semakin terbuka dan mengglobal. Di samping kedua hal tersebut para pengurus UMKM juga diberi wawasan tentang penggunaan berbagai media sosial seperti WA, instagram, facebook dan twitter untuk sarana promosi sehingga lebih memperkaya sarana promosi dan lebih murah dalam pembiayaannya. Dengan memiliki galeri online dan optimalisasi medsos maka UMKK secara tidak langsung memenuhi apa yang dikatakan oleh *American Marketing Association* dalam Kotler dan Keller (2009:5), "Pemasaran adalah suatu fungsi organisasi dan serangkaian proses untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan memberikan nilai kepada pelanggan dan untuk mengelola hubungan pelanggan dengan cara yang menguntungkan organisasi dan pemangku kepentingannya".

Melakukan Pembukuan Sesuai SAK sengan Software Myob

Pelatihan manajemen keuangan dengan materi tentang komputerisasi administrasi keuangan berbasis komputer dengan bantuan *software myob* ini membawa dampak yang baik, karena merubah perilaku keuangan dari bendahara UMKM maupun pelaksana keuangan ditingkat kelompok. Adapun hasilnya, saat ini mereka telah mampu (a). merencanakan arus kas (*cash flow*). (b). membuat catatan harian. (c). membuat laporan harga pokok produksi dari pembelian bahan baku dan (d) membuat laporan keuangan berupa laporan laba rugi, laporan perubahan modal, laporan arus kas, dan laporan neraca. Setelah pelatihan, dalam mempraktikan tentang manajemen keuangan ini dilaksanakan pendampingan selama tiga bulan sampai pengelola UMKM dapat melakukan pengelolaan keuangan secara baik, benar, dan sempurna.

D. PENUTUP

Simpulan

Pengrajin batik Durenan Indah sangat antusias menerima dan mendukung pelaksanaan Program PKM DRPM Ristek Dikti ini, karena kegiatannya sangat bermanfaat bagi UMKM. Adapun yang dapat disimpulkan dari kegiatan-kegiatan tersebut adalah:

1. Tersusunnya SOP sebagai pedoman/panduan yang digunakan untuk memastikan kegiatan operasional UMKM Batik Durenan Indah agar berjalan dengan lancar dan teratur.
2. Meningkatnya jumlah pengrajin dan meningkatnya kecepatan produksi dapat meningkatkan jumlah produksi batik UMKM Batik Durenan Indah, sehingga akan mendongkrak jumlah penjualan dan meningkatkan keuntungan bagi UMKM Batik Durenan Indah.
3. Penggunaan pemasaran secara online dan media social serta berafiliasi dengan sistem *e-commerce* dapat memperluas pasar secara global, sehingga produk batik UMKM Batik Durenan Indah dapat dikenal
4. Pengelola keuangan UMKM Batik Durenan Indah Semarang telah melaksanakan proses administrasi keuangan menggunakan *software myob* sehingga lebih memudahkan dalam membuat laporan laba rugi dan neraca.

Saran

Sekalipun tujuan-tujuan kegiatan PKM telah tercapai, masih terdapat beberapa hal yang perlu sarankan dalam keberlanjutan UMKM tersebut, yaitu:

1. UMKM Batik Durenan Indah masih perlu terus didampingi mengingat UMKM ini berada di bawah koordinasi lingkungan masyarakat Kampung Batik bukan perusahaan.
2. Dengan adanya peningkatan produksi maka peningkatan penggunaan pewarna kain batik juga akan semakin meningkat sehingga kalau limbahnya tidak diolah dengan baik, maka akan terjadi pencemaran lingkungan. Untuk itu perlu

diusahakan adanya Instalasi Pengolah Air Limbah (IPAL).

3. Dengan meluasnya wilayah pemasaran perlu diantisipasi permintaan konsumen yang bergerak lurus dengan meluasnya pasar sehingga perlu ada stok barang yang siap untuk dijual.
4. Pengelola administrasi keuangan harus dilakukan secara tepat dengan sistem kaderisasi agar selalu terjaga ketertiban dalam administrasi keuangan.

Ucapan Terima Kasih

Ucapan terima kasih tidak terhingga penulis sampaikan kepada Direktorat Penelitian dan Pengabdian kepada Masyarakat Ristek Dikti yang telah mendanai Program PKM yang kami usulkan. Sehingga kami bisa menjalankan Program PKM yang kami usulkan dengan baik dan lancar. Sebagaimana telah kami sampaikan, program PKM ini diharapkan berhasil meningkatkan pendapatan dan kesejahteraan masyarakat binaan kami. Selain itu kami juga berterima kasih dengan Bapak Pramujiarto sebagai Ketua UMKM Batik Durenan Indah yang telah meminjamkan tempat untuk kegiatan pengabdian ini yang sudah terlaksana dengan baik dan lancar, serta tidak lupa juga kami ucapkan terima kasih kepada Ibu Ning Kresna selaku Koordinator Kelompok Batik Durenan Indah yang telah berkomitmen dan memberikan semangat pada anggotanya untuk mengembangkan produk Batik Tulis tersebut sebagai warisan budaya bangsa yang sangat perlu dilestarikan.

E. DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. 2004. *Manajemen Produksi dan Operasi Edisi Revisi 2004*, Lembaga Penerbit FE-UI, Jakarta.
- Atmoko, T. 2012. *Standar Operasional Prosedur (SOP) dan Akuntabilitas Kinerja Instansi Pemerintah*. Jakarta: Badan Penerbit Universitas Pancasila.
- Handoko, T. H. 2012. *Dasar-dasar Manajemen Produksi dan Operasi, Cetakan kesepuluh*. Yogyakarta: BPFE.

**PKM Durenan Indah di Kelurahan Mangunharjo,
Kecamatan Tembalang, Kota Semarang**

Wawan Setiawan, Eddy Sutjipto, Willyanto Kartiko Kusumo

- Handoko, T. H. 2014. *Manajemen, Edisi 2, Cetakan kedelapanbelas*. Yogyakarta: BPFE.
- Hartatik, I. P. 2014. *Buku Praktis Mengembangkan SDM*. Yogyakarta: Laksana.
- Hasan, A. 2013. *Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan*. Yogyakarta: Caps
- Heizer, J. & Render, B. 2011. *Operations Management. Tenth Edition*. New Jersey: Pearson.
- Indrizal, E. 2015. *Diskusi Kelompok Terarah, Focus Group Discussion (FGD) (Prinsip-Prinsip dan Langkah Pelaksanaan Lapangan)*.
- Insani, I. 2010. *Pengembangan Kapasitas Sumber Daya Manusia Daerah Daam Rangka Peningkatan Transparansi dan Akuntabilitas Pengelolaan Keuangan Daerah*.
- Laksmi, F. dan Budiantoro. 2008. *Manajemen Perkantoran Modern*. Jakarta: Penerbit Pernaka.
- Martono dan Harjitno, A. 2012. *Manajemen Keuangan, Edisi 2*, Fakultas Ekonomi Universitas Islam Batik, Surakarta.
- Moekijat. 2008. *Adminitrasi Perkantoran*. Bandung: Mandar Maju.
- Puji, I. 2014 *Prinsip-prinsip Standar Operasional Prosedur bagi Pengembangan Manajemen Masa Mendatang*. Jakarta: Rieneka Cipta.
- Reksohadiprojo, S. 2015. *Metodologi Penelitian, Cetakan kelima*. Jakarta: Ghalia Indonesia.
- Sailendra, A. 2015. *Langkah-Langkah Praktis Membuat SOP, Cetakan Pertama*. Yogyakarta: Trans Idea Publishing.
- Sartono, A. 2011. *Manajemen Keuangan Edisi 3*. Yogyakarta: Fakultas Ekonomi Universitas Gajah Mada. BPFE.
- Swastha, B. dan Irawan. 2008. *Manajemen Pemasaran Modern*. Yogyakarta: Liberty Offset.