



KODE ARTIKEL : PKM-25-2-5-7

## PENGUATAN PRODUKTIVITAS UKM BENGKEL LAS MELALUI KELAYAKAN MANAJERIAL DAN TEKNIK PEMASARAN DI DESA KARANGTALUN KIDUL, PURWOJATI, BANYUMAS

Hermawan Prasajo, Muhammad Farid Alfarysy, Muhammad Ikhsan Lubis

Universitas Jenderal Soedirman

\*email korespondensi : hermawan.prasajo1501@unsoed.ac.id

### ABSTRAK

Kegiatan pengabdian ini bertujuan untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing KUBE Bengkel Las Surya Perkasa di Desa Karangtalun Kidul melalui pendekatan penguatan manajerial dan penerapan teknologi. Dalam konteks UMKM di pedesaan, usaha bengkel las memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan infrastruktur dan dekoratif masyarakat setempat. Namun, keterbatasan modal, manajemen yang belum optimal, dan pemasaran yang masih konvensional menjadi kendala utama. Program ini melibatkan penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) dan pelatihan pemasaran digital bagi anggota KUBE. Observasi awal menunjukkan bahwa tidak adanya SOP yang baku menghambat efisiensi operasional bengkel, sedangkan teknik pemasaran yang terbatas pada metode tradisional mengakibatkan rendahnya omset bulanan. Melalui Focus Group Discussion (FGD) dan pelatihan, anggota KUBE diperkenalkan pada SOP yang efektif serta strategi pemasaran digital menggunakan media sosial. Implementasi SOP bertujuan untuk memastikan konsistensi operasional, sedangkan pemasaran digital diharapkan dapat memperluas jangkauan pasar dan meningkatkan omset. Hasil pengabdian ini menunjukkan pentingnya adopsi teknologi digital dan SOP yang sistematis dalam usaha bengkel las pedesaan untuk mencapai efisiensi dan keberlanjutan yang lebih baik.

**Kata kunci :** Kelompok Usaha Bersama, Bengkel Las, Standar Operasional Prosedur, Pemasaran Digital, Kelompok Usaha Bersama

### PENDAHULUAN

Usaha produktif yang berkembang di daerah pedesaan menjadi salah satu motor penggerak utama dalam peningkatan ekonomi masyarakat lokal (Ihsan & Setiyono, 2018; Pradani, 2020). Secara global, usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) telah terbukti sebagai komponen penting yang mendorong pertumbuhan ekonomi, mengurangi pengangguran, dan meningkatkan taraf hidup masyarakat di berbagai negara, terutama di wilayah-wilayah yang kurang berkembang (Gustika & Susena, 2022; Novitasari, 2022). Di Indonesia, sektor UMKM menyumbang PDB lebih dari 50% dan mengurangi pengangguran dengan kontribusi 90% tenaga kerja (Windusancono, 2021). Oleh karena itu, pemberdayaan usaha produktif di pedesaan dapat memberikan kontribusi signifikan dalam mengurangi kemiskinan dan meningkatkan kesejahteraan masyarakat.

Dalam konteks pedesaan, usaha bengkel las adalah salah satu sektor usaha produktif yang memiliki prospek cerah. Bengkel las berperan dalam memproduksi berbagai jenis produk logam yang tidak hanya dibutuhkan dalam kegiatan pembangunan infrastruktur, tetapi juga memenuhi kebutuhan dekoratif dan fungsional rumah tangga (Hermawati et al., 2021). Produk-produk yang dihasilkan oleh bengkel las, seperti teralis, pagar, kanopi, dan tangga, seringkali mengikuti tren desain yang berkembang, yang berorientasi pada estetika serta keamanan bangunan.

Salah satu tantangan utama yang dihadapi oleh usaha bengkel las di pedesaan adalah kemampuan beradaptasi terhadap perubahan preferensi konsumen yang semakin menginginkan produk-produk yang lebih inovatif dan sesuai dengan tren terbaru. Studi menunjukkan bahwa usaha bengkel las yang mampu mengikuti tren desain dan menciptakan produk-produk inovatif memiliki peluang lebih besar untuk mempertahankan pelanggan dan meningkatkan pendapatan (RACHMAN, 2016). Di Desa Karangtalun Kidul,



Kecamatan Purwojati, KUBE Bengkel Las Surya Perkasa merupakan salah satu contoh usaha bengkel las yang didirikan dengan modal kebersamaan anggota kelompok dan telah mengembangkan berbagai produk yang diminati konsumen, baik produk pesanan maupun produk siap jual.

Namun, meskipun KUBE Bengkel Las Surya Perkasa memiliki potensi yang cukup besar, usaha ini masih menghadapi berbagai kendala dalam pengembangannya. Salah satu masalah utama adalah keterbatasan modal untuk investasi teknologi yang dapat meningkatkan produktivitas. Di sisi lain, manajemen usaha yang belum optimal menyebabkan sulitnya bengkel las untuk bersaing di pasar yang lebih luas. Beberapa penelitian menunjukkan bahwa salah satu solusi untuk mengatasi permasalahan ini adalah dengan meningkatkan kelayakan manajerial dan mengadopsi teknologi yang tepat dalam pemasaran untuk meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas akses pasar.

Seiring dengan perkembangan teknologi informasi, peluang bagi usaha bengkel las untuk meningkatkan produktivitas dan daya saing semakin terbuka lebar. Pemanfaatan teknologi digital dalam manajemen bisnis dan pemasaran dapat membantu bengkel las dalam berbagai aspek, mulai dari manajemen stok, pencatatan keuangan, hingga pemasaran produk secara daring (Sadguna et al., 2021). Teknologi digital juga memungkinkan bengkel las untuk menjangkau konsumen di luar wilayah lokalnya, yang dapat membuka peluang pasar baru dan meningkatkan penjualan. Berdasarkan penelitian, digitalisasi usaha kecil dan menengah di Indonesia telah terbukti mampu meningkatkan produktivitas dan pendapatan, terutama di sektor-sektor yang memiliki keterkaitan langsung dengan konsumen akhir (Octiva et al., 2024).

Di sisi lain, untuk mencapai pengembangan yang berkelanjutan, usaha bengkel las di Desa Karangtalun Kidul juga memerlukan dukungan dari aspek manajerial yang kuat. Pengelolaan bisnis yang profesional, termasuk dalam hal perencanaan operasional dan pengembangan sumber daya manusia, adalah salah satu faktor kunci yang dapat memastikan keberhasilan jangka panjang. Standar Operasional Prosedur (SOP) yang baik adalah elemen penting dalam pengelolaan usaha yang efektif, yang tidak hanya membantu dalam meningkatkan efisiensi, tetapi juga menjaga konsistensi kualitas produk yang dihasilkan. Penerapan SOP yang sistematis dalam proses produksi dan layanan pelanggan memungkinkan usaha untuk memberikan layanan yang lebih baik dan meningkatkan kepuasan pelanggan (Arnina, 2016; Rambe et al., 2023).

KUBE Bengkel Las Surya Perkasa sendiri didirikan dengan tujuan untuk memberdayakan pemuda dan meningkatkan kesejahteraan ekonomi anggota. Dengan anggota berjumlah 19 orang yang tergabung dalam Organisasi Masyarakat Pemuda Muhammadiyah, bengkel ini telah menunjukkan keberhasilan dalam menjaga soliditas anggotanya melalui pertemuan rutin dan musyawarah dalam pengambilan keputusan. Modal awal yang dikumpulkan sebesar Rp. 500.000,00 per anggota juga menunjukkan komitmen yang tinggi dalam membangun usaha secara gotong royong. Namun, dengan terbatasnya modal dan sumber daya, KUBE Bengkel Las Surya Perkasa memerlukan intervensi dalam bentuk peningkatan kapasitas manajerial dan bantuan teknologi untuk dapat berkembang lebih jauh dan mencapai potensi maksimalnya.

Studi ini bertujuan untuk menganalisis strategi yang tepat dalam meningkatkan produktivitas dan daya saing KUBE Bengkel Las Surya Perkasa melalui pendekatan peningkatan kelayakan manajerial dan penerapan teknologi. Fokus utama dari penelitian ini adalah pada implementasi teknologi yang tepat guna untuk meningkatkan efisiensi produksi serta strategi manajerial yang dapat mendukung pertumbuhan usaha. Berdasarkan hasil wawancara dengan Ketua KUBE, penurunan omzet yang dialami dalam beberapa bulan terakhir menunjukkan bahwa ada kebutuhan mendesak untuk memperbaiki strategi bisnis dan menyesuaikan diri dengan dinamika pasar.

Dengan pendekatan yang berbasis pada pengembangan kapasitas, diharapkan KUBE Bengkel Las Surya Perkasa mampu menghadapi tantangan yang ada dan memanfaatkan peluang yang tersedia untuk menciptakan nilai tambah bagi anggota dan masyarakat sekitarnya. Peningkatan kapasitas manajerial yang dilakukan melalui pelatihan dan pendampingan khususnya melalui strategi pemasaran diharapkan dapat memperkuat kemampuan KUBE dalam mengelola usaha secara profesional dan mandiri. Sementara itu,



penerapan teknologi yang direncanakan diharapkan dapat meningkatkan efisiensi produksi dan memperluas jangkauan pemasaran, sehingga mampu meningkatkan omzet dan keberlanjutan usaha.

Secara keseluruhan, penelitian ini memberikan kontribusi terhadap literatur mengenai pengembangan UMKM di pedesaan, khususnya di sektor bengkel las, serta memberikan gambaran mengenai strategi yang dapat diadopsi oleh usaha sejenis untuk meningkatkan daya saing dan keberlanjutan di era digital. Diharapkan hasil penelitian ini dapat menjadi acuan bagi pihak-pihak terkait dalam mengembangkan kebijakan yang mendukung pemberdayaan usaha produktif di pedesaan, serta bagi pelaku usaha kecil dan menengah dalam mengoptimalkan potensi yang mereka miliki untuk meraih kesuksesan di pasar yang semakin kompetitif.

## MATERI DAN METODE

Pelaksanaan program pengabdian kepada masyarakat di KUBE Surya Perkasa Desa Karangtalun Kidul akan difokuskan pada dua aspek utama, yaitu peningkatan pengetahuan pengelolaan Kelompok Usaha Bersama (KUBE) melalui penerapan standar operasional prosedur (SOP) dan pelatihan teknik pemasaran digital untuk mengoptimalkan jangkauan pasar dan meningkatkan omzet.

Langkah awal dimulai dengan observasi langsung di bengkel las untuk memahami proses operasional sehari-hari dan mengidentifikasi kelemahan dalam pengelolaan saat ini. Wawancara dilakukan dengan Ketua KUBE dan beberapa anggota untuk mendapatkan gambaran lebih jelas mengenai struktur organisasi dan pembagian tugas yang ada. Berdasarkan hasil observasi dan wawancara, akan dilakukan pemetaan kebutuhan pengelolaan untuk menyusun SOP yang sesuai dengan karakteristik usaha KUBE Surya Perkasa. SOP ini akan mencakup panduan kerja harian, pembagian tugas, dan prosedur pengambilan keputusan dalam kelompok.

Anggota KUBE dilibatkan dalam penyusunan SOP melalui pelatihan dan workshop. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan konsep SOP dan menunjukkan langkah-langkah pembuatannya agar seluruh anggota memahami pentingnya prosedur standar dalam kegiatan operasional bengkel. Setelah SOP disusun, akan dilakukan simulasi penerapan SOP dalam operasional bengkel. Kegiatan ini bertujuan untuk memastikan semua anggota memahami dan mampu menjalankan prosedur yang telah ditetapkan. Simulasi ini juga memberikan kesempatan bagi anggota untuk memberikan umpan balik terkait penerapan SOP. Implementasi SOP akan dipantau secara berkala selama tiga bulan pertama. Evaluasi akan dilakukan melalui pertemuan rutin untuk mengidentifikasi kendala yang dihadapi dan melakukan penyesuaian SOP jika diperlukan. Tujuan akhir adalah menciptakan SOP yang praktis dan efisien bagi KUBE Surya Perkasa.

Pada tahap pelatihan pemasaran digital, anggota KUBE mendapatkan pengenalan dasar mengenai pemasaran digital. Materi pelatihan meliputi pengenalan platform digital seperti media sosial (Facebook, Instagram), serta pentingnya kehadiran online untuk menjangkau konsumen potensial di luar radius lokal. Selanjutnya, anggota akan dilatih cara membuat dan mengelola akun media sosial yang representatif untuk bengkel las. Kegiatan ini mencakup pembuatan konten, pengambilan gambar produk, serta cara-cara membuat postingan yang menarik perhatian. Setelah mengenal platform dan cara penggunaannya, anggota KUBE akan diberikan pelatihan strategi pemasaran digital yang lebih lanjut, termasuk teknik peningkatan keterlibatan (engagement) dan pemanfaatan iklan berbayar untuk menjangkau audiens yang lebih luas. Analisis pasar sederhana juga akan diajarkan untuk membantu KUBE Surya Perkasa mengidentifikasi target konsumen yang lebih spesifik.

Setelah pelatihan, KUBE Surya Perkasa akan memulai penerapan strategi pemasaran digital yang telah disusun. Penggunaan media sosial akan dioptimalkan untuk memasarkan produk, dengan fokus pada konsistensi posting dan interaksi dengan pelanggan. Efektivitas strategi pemasaran digital akan dipantau secara berkala selama periode tiga bulan. Evaluasi hasil pemasaran digital ini dilakukan melalui analisis data



dari media sosial, seperti jumlah pengikut, tingkat keterlibatan, dan peningkatan penjualan. Berdasarkan hasil pemantauan, strategi akan disesuaikan untuk mengoptimalkan hasil.

Dengan pendekatan ini, diharapkan KUBE Surya Perkasa dapat meningkatkan kualitas pengelolaan usaha dan memperluas jangkauan pemasaran, sehingga mampu meningkatkan omzet dan mencapai kemandirian usaha yang lebih baik.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Kegiatan Pendahuluan

Kegiatan pendahuluan dalam pelaksanaan Pengabdian Kepada Masyarakat ini dimulai dengan serangkaian diskusi dan koordinasi intensif dengan mitra utama, yaitu Kelompok Usaha Bersama (KUBE) Surya Perkasa. Diskusi ini bertujuan untuk mengidentifikasi secara rinci masalah-masalah yang dihadapi oleh KUBE, yang beranggotakan 19 orang pemuda dari Desa Karangtalun Kidul. Diskusi awal ini melibatkan berbagai pihak, termasuk ketua KUBE, Teguh Supriyanto, yang memberikan informasi mengenai sejarah berdirinya KUBE, kondisi saat ini, dan tantangan-tantangan yang dihadapi.

Melalui diskusi ini, tiga masalah utama yang dihadapi oleh KUBE Surya Perkasa berhasil diidentifikasi, yaitu:

1) **Ketiadaan Standar Operasional Prosedur (SOP) Bengkel Las:** Salah satu kendala utama yang dihadapi oleh KUBE adalah tidak adanya SOP yang baku dan terdokumentasi untuk operasional harian bengkel. Hal ini menyebabkan operasional bengkel berjalan kurang efisien, dengan manajemen yang tidak terstruktur. Ketiadaan SOP juga berdampak pada ketidakjelasan pembagian tugas di antara anggota, yang menyebabkan beberapa pekerjaan tidak berjalan secara optimal.

2) **Teknik Pemasaran yang Masih Tradisional:** Teknik pemasaran yang dilakukan oleh KUBE selama ini masih sangat tradisional, yaitu hanya mengandalkan pemasaran dari mulut ke mulut dan terbatas pada wilayah sekitar. Akibatnya, cakupan pasar KUBE menjadi sangat terbatas, yang berdampak langsung pada rendahnya omset bulanan, yang dalam beberapa bulan terakhir hanya mencapai rata-rata Rp. 5.000.000,00. Padahal, pada saat awal berdiri, omset KUBE dapat mencapai Rp. 10.000.000,00 per bulan.

3) **Kurangnya Sumber Daya Manusia (SDM) Teknis dalam Pengelasan:** Meskipun KUBE Surya Perkasa memiliki potensi yang besar, namun keterbatasan dalam hal SDM teknis menjadi hambatan dalam meningkatkan kapasitas produksi dan kualitas hasil pengelasan. KUBE belum memiliki tenaga ahli yang mumpuni dalam bidang pengelasan, yang mengakibatkan pekerjaan pengelasan sering kali membutuhkan waktu lebih lama dan hasil yang kurang maksimal.

Setelah mengidentifikasi ketiga masalah tersebut, tim pelaksana dari UNSOED bersama dengan anggota KUBE sepakat untuk melakukan serangkaian kegiatan yang bertujuan mengatasi permasalahan tersebut melalui program Pengabdian Kepada Masyarakat berbasis IPTEKS (Ilmu Pengetahuan dan Teknologi). Kegiatan ini mencakup penyusunan SOP, pelatihan pemasaran digital, dan peningkatan kapasitas SDM melalui FGD dan pelatihan teknis.

### 2. Pelaksanaan Focus Group Discussion (FGD)

Pelaksanaan kegiatan Focus Group Discussion (FGD) menjadi inti dari proses transfer ilmu dan teknologi dalam program ini. FGD dilakukan dengan melibatkan seluruh anggota KUBE Surya Perkasa dan dipandu oleh tim ahli dari Universitas Jenderal Soedirman (UNSOED), yang terdiri dari beberapa akademisi dengan latar belakang yang sesuai dengan kebutuhan KUBE. Tujuan dari FGD ini adalah untuk memberikan pemahaman yang komprehensif kepada anggota mengenai pengelolaan usaha dan pentingnya Standar Operasional Prosedur (SOP) dalam meningkatkan efisiensi dan konsistensi operasional bengkel las.

#### 2.1 Materi Penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) Bengkel Las

Pelaksanaan FGD diawali dengan penyampaian materi tentang pentingnya Standar Operasional Prosedur (SOP) bagi operasional sebuah bengkel las. Dalam sesi ini, tim ahli UNSOED menjelaskan bahwa SOP adalah



serangkaian prosedur tertulis yang mendokumentasikan rutinitas yang dilakukan secara berulang untuk memastikan bahwa kegiatan atau proses tertentu dijalankan secara konsisten dan efisien. Melalui SOP, bengkel las dapat mengatur setiap langkah kerja dengan baik, sehingga meminimalkan risiko kesalahan dan memastikan kualitas hasil yang sesuai dengan standar yang diinginkan.

Materi yang disampaikan mencakup beberapa aspek penting. Pertama, pengertian dan fungsi SOP dibahas untuk memberikan pemahaman dasar kepada anggota. Tim ahli menjelaskan bahwa SOP adalah dokumen krusial yang berperan sebagai pedoman bagi seluruh anggota, baik yang baru maupun yang lama, agar setiap tugas dapat dilakukan dengan standar yang telah ditetapkan. Hal ini juga memungkinkan transfer pengetahuan menjadi lebih mudah di antara anggota, karena setiap orang dapat merujuk pada dokumen SOP untuk mengetahui langkah-langkah yang perlu diambil dalam menyelesaikan suatu pekerjaan.

Selanjutnya, tim pelaksana memaparkan langkah-langkah penyusunan SOP yang efektif. Dimulai dari identifikasi proses kerja yang ada di bengkel las, tim menjelaskan pentingnya mengidentifikasi semua tahapan kerja yang terlibat. Setelah itu, penentuan standar kualitas dilakukan untuk memastikan bahwa setiap langkah dalam proses kerja memenuhi standar yang telah ditentukan. Akhirnya, tim pelaksana membimbing anggota KUBE dalam menyusun dokumen SOP yang terstruktur dan mudah dipahami oleh semua pihak yang terlibat dalam operasional bengkel.

Sebagai bagian dari materi, tim pelaksana juga menyediakan contoh-contoh SOP yang relevan dan dapat diterapkan di KUBE Surya Perkasa. Beberapa contoh SOP yang dibahas meliputi SOP penerimaan pesanan, yang memastikan bahwa semua pesanan dicatat dengan jelas dan lengkap sebelum diproses lebih lanjut; SOP pengelasan, yang menjabarkan langkah-langkah keamanan dan teknis yang perlu diikuti selama proses pengelasan; SOP pengelolaan bahan baku, yang mengatur proses pengadaan, penyimpanan, dan penggunaan bahan baku secara efisien; serta SOP pengawasan kualitas, yang bertujuan untuk memastikan bahwa produk akhir memenuhi standar kualitas yang telah ditetapkan.

Dalam sesi diskusi, anggota KUBE secara aktif dilibatkan untuk berbagi kondisi aktual yang mereka hadapi dalam operasional bengkel sehari-hari. Diskusi ini bertujuan untuk menyesuaikan materi yang disampaikan dengan kondisi lapangan yang ada, sehingga SOP yang disusun benar-benar relevan dan dapat diterapkan secara praktis. Salah satu tantangan utama yang muncul adalah perbedaan tingkat pemahaman di antara anggota mengenai proses kerja yang telah berjalan. Beberapa anggota memiliki pemahaman yang lebih mendalam, sementara yang lain kurang memahami detail operasional. Oleh karena itu, tim pelaksana mendorong terjadinya keseragaman pemahaman di antara anggota KUBE melalui diskusi dan simulasi penerapan SOP.

Selain itu, hasil FGD menunjukkan bahwa anggota KUBE memiliki antusiasme yang tinggi untuk meningkatkan kualitas pengelolaan bengkel mereka melalui penerapan SOP. Dengan SOP, mereka diharapkan dapat menjalankan operasional dengan lebih profesional dan konsisten, serta memperjelas pembagian tugas di antara anggota. Hal ini penting karena selama ini pengelolaan bengkel cenderung didasarkan pada hubungan emosional antar anggota tanpa adanya prosedur yang tertulis dan jelas. Dengan SOP, pembagian tugas dapat ditetapkan secara formal, sehingga setiap anggota memiliki tanggung jawab yang jelas dalam operasional harian.

Hasil diskusi ini kemudian digunakan sebagai landasan untuk menyusun SOP yang sesuai dengan kebutuhan dan kapasitas KUBE Surya Perkasa. Setelah SOP selesai disusun, langkah berikutnya adalah implementasi yang akan melibatkan simulasi langsung dalam operasional bengkel, di mana setiap anggota diharapkan dapat mengikuti SOP dengan tepat. Proses ini akan dipantau secara berkala, dan umpan balik dari anggota akan digunakan untuk memperbaiki dan menyempurnakan SOP agar dapat diimplementasikan secara efektif dan efisien.

Dengan adanya SOP yang jelas dan terstruktur, diharapkan KUBE Surya Perkasa dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi kesalahan, serta meningkatkan kualitas produk yang dihasilkan. Hal ini

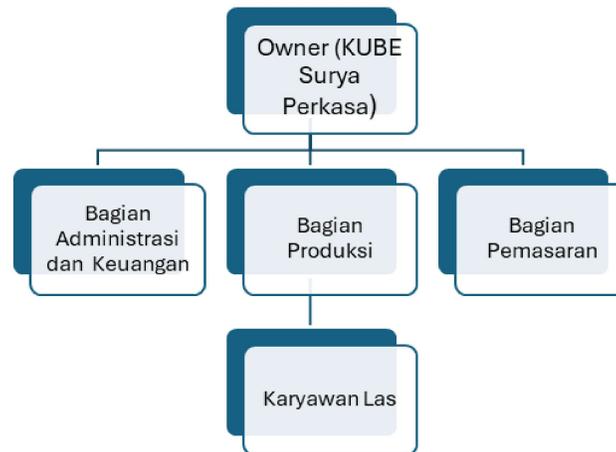


akan memberikan dampak positif pada peningkatan omzet dan daya saing KUBE di pasar lokal maupun regional.

Setelah materi SOP, dilakukan penyusunan SOP Bengkel Las Surya Perkasa dengan Hasil sebagai berikut :

a. Sistem Manajerial Bengkel Las

Pendampingan dan pelatihan manajerial organization development dengan menyusun struktur organisasi KUBE Bengkel Las Surya Perkasa :



Gambar 1. Struktur Organisasi KUBE Bengkel Las Surya Perkasa

b. Standar Operasional Prosedur (SOP) Bengkel Las Surya Perkasa

a) Penerimaan Pesanan

Kontak Pertama

- o Pelanggan menghubungi bengkel melalui telepon, email, atau datang langsung ke bengkel.
- o Staf administrasi mencatat informasi dasar dari pelanggan, termasuk nama, nomor telepon, alamat, dan jenis pekerjaan yang diinginkan.
- o Jika pelanggan datang langsung, staf administrasi harus menerima pelanggan dengan ramah dan mengarahkan mereka ke ruang konsultasi.

Konsultasi dan Penentuan Spesifikasi

- o Teknisi atau supervisor bertemu dengan pelanggan untuk membahas detail pesanan.
- o Konsultasi meliputi spesifikasi teknis, material yang digunakan, desain, ukuran, serta anggaran yang disediakan pelanggan.
- o Semua detail yang telah disepakati dicatat dalam Formulir Pesanan.

Estimasi Biaya dan Waktu

- o Teknisi atau supervisor memberikan estimasi biaya dan waktu penyelesaian kepada pelanggan berdasarkan spesifikasi yang telah disepakati.
- o Estimasi ini harus mencakup rincian harga bahan, biaya tenaga kerja, dan biaya tambahan lainnya (jika ada).
- o Estimasi waktu meliputi durasi pengerjaan di bengkel dan waktu pengiriman serta pemasangan (jika diperlukan).

Konfirmasi Pesanan

- o Pelanggan meninjau estimasi dan memberikan persetujuan (secara tertulis atau melalui email).
- o Staf administrasi membuat Kontrak Kerja yang memuat semua detail pesanan dan ketentuan pembayaran.
- o Pelanggan memberikan uang muka (down payment) minimal 30% dari total biaya sebagai tanda jadi.

b) Pencatatan Order



#### Pengisian Formulir Pesanan

o Bagian administrasi mengisi Formulir Pesanan dengan semua detail yang telah disepakati dan disetujui oleh pelanggan.

o Formulir ini harus mencakup informasi tentang:

- ☐ Nama dan kontak pelanggan
- ☐ Spesifikasi pekerjaan
- ☐ Estimasi biaya dan waktu
- ☐ Tanggal penerimaan pesanan dan target penyelesaian
- ☐ Jadwal pembayaran

#### Pembuatan Lembar Kerja

o Berdasarkan Formulir Pesanan, staf administrasi membuat Lembar Kerja yang akan digunakan oleh tim produksi.

o Lembar Kerja mencakup instruksi teknis, bahan yang diperlukan, dan alokasi tenaga kerja.

o Lembar Kerja juga dilengkapi dengan diagram atau gambar teknis jika diperlukan.

#### Sistem Penyimpanan Data

o Semua dokumen pesanan harus disimpan dalam Sistem Penyimpanan Data yang terorganisir, baik dalam bentuk fisik maupun digital.

o Setiap pesanan diberi nomor unik yang digunakan untuk pelacakan dan referensi selama proses produksi.

#### c) Pembagian Pekerjaan

##### Penjadwalan Produksi

o Bagian produksi meninjau Lembar Kerja dan mengatur jadwal produksi berdasarkan prioritas pesanan dan kapasitas tenaga kerja.

o Setiap pesanan ditempatkan dalam antrian produksi sesuai dengan tanggal penerimaan dan estimasi penyelesaian.

##### Alokasi Tenaga Kerja

o Bagian produksi menentukan tim yang akan bertanggung jawab untuk setiap bagian pekerjaan berdasarkan keahlian dan pengalaman mereka.

o Setiap tim diberikan tugas spesifik, seperti persiapan bahan, pemotongan, pengelasan, dan penyelesaian akhir.

##### Pengawasan Pekerjaan

o Bagian produksi bertanggung jawab untuk mengawasi pekerjaan di setiap tahap untuk memastikan bahwa instruksi diikuti dengan tepat dan waktu penyelesaian dipatuhi.

o Setiap perubahan atau masalah yang muncul selama proses produksi harus dilaporkan segera kepada supervisor.

#### d) Pelaksanaan Pekerjaan

##### Persiapan Bahan

o Tim produksi memeriksa dan menyiapkan semua bahan yang diperlukan sesuai dengan Lembar Kerja.

o Setiap bahan yang diterima harus diperiksa kualitasnya untuk memastikan sesuai dengan spesifikasi.

##### Pemotongan dan Pengelasan

o Tim produksi melakukan pemotongan bahan sesuai dengan ukuran yang tercantum dalam Lembar Kerja.

o Pengelasan dilakukan sesuai dengan prosedur teknis yang telah ditetapkan untuk memastikan kualitas dan kekuatan hasil kerja.

##### Pemeriksaan Kualitas



- o Setelah pengelasan, hasil kerja diperiksa oleh supervisor atau teknisi yang berpengalaman untuk memastikan bahwa semua spesifikasi teknis telah terpenuhi.
  - o Jika ada cacat atau kesalahan, pekerjaan harus diperbaiki sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya.
- Penyelesaian Akhir
- o Setelah pekerjaan utama selesai, dilakukan tahap penyelesaian akhir seperti penghalusan permukaan, pengecatan, atau perlindungan tambahan lainnya.
  - o Hasil akhir diperiksa kembali untuk memastikan bahwa sesuai dengan pesanan dan standar kualitas.
- e) Pengiriman
- Pengemasan
- o Produk yang sudah selesai dan lulus pemeriksaan kualitas harus dikemas dengan aman untuk menghindari kerusakan selama pengiriman.
  - o Pengemasan harus sesuai dengan jenis produk dan jarak pengiriman, menggunakan bahan pelindung seperti bubble wrap, kayu, atau karton tebal.
- Pengaturan Pengiriman
- o Staf logistik mengatur jadwal pengiriman dengan pelanggan, termasuk koordinasi waktu pengiriman dan informasi lokasi.
  - o Pengiriman dilakukan oleh tim yang sudah terbiasa menangani produk dengan hati-hati untuk menghindari kerusakan.
- Dokumentasi Pengiriman
- o Staf logistik membuat Surat Jalan dan Bukti Pengiriman yang disertakan dengan produk.
  - o Bukti Pengiriman harus ditandatangani oleh pelanggan atau penerima sebagai tanda terima.
- f) Pemasangan
- Persiapan Pemasangan
- o Sebelum pemasangan, tim pemasang melakukan inspeksi lokasi untuk memastikan bahwa semua persiapan telah dilakukan dan tidak ada hambatan yang dapat mengganggu proses pemasangan.
  - o Alat dan peralatan yang diperlukan harus dipersiapkan dan diperiksa kelengkapannya.
- Pelaksanaan Pemasangan
- o Tim pemasang mengikuti instruksi dari Lembar Kerja untuk memasang produk dengan tepat sesuai spesifikasi.
  - o Selama pemasangan, tim harus memastikan bahwa semua komponen dipasang dengan benar dan sesuai dengan desain yang telah disetujui.
- Pemeriksaan Akhir dan Serah Terima
- o Setelah pemasangan selesai, tim pemasang melakukan pemeriksaan akhir untuk memastikan bahwa produk terpasang dengan baik dan berfungsi sesuai dengan tujuan.
  - o Pelanggan diajak untuk memeriksa hasil pemasangan dan memberikan persetujuan akhir.
  - o Serah terima dilakukan dengan penandatanganan Formulir Serah Terima oleh pelanggan, yang juga mencatat segala catatan atau instruksi tambahan dari pelanggan.
- SOP ini dapat disesuaikan lebih lanjut sesuai dengan kebutuhan spesifik dan struktur organisasi di Bengkel Las Surya Perkasa. Tujuan utama dari SOP ini adalah untuk memastikan bahwa semua proses operasional berjalan lancar, efisien, dan menghasilkan produk berkualitas tinggi yang memenuhi kebutuhan pelanggan.

## 2.2 Materi Teknik Pemasaran Digital

Setelah materi mengenai penyusunan SOP, FGD dilanjutkan dengan sesi pelatihan tentang Teknik Pemasaran Digital. Sesi ini bertujuan untuk meningkatkan pengetahuan dan keterampilan anggota KUBE dalam memanfaatkan platform digital untuk memasarkan produk mereka, sehingga dapat memperluas cakupan pasar dan meningkatkan omset.



Materi yang disampaikan dalam sesi ini meliputi:

a. Pengenalan Pemasaran Digital: Tim pelaksana menjelaskan dasar-dasar pemasaran digital, termasuk pentingnya kehadiran online bagi sebuah bisnis. Dijelaskan pula bahwa pemasaran digital dapat menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih efisien dibandingkan dengan pemasaran tradisional.

b. Strategi Pemasaran Digital untuk Bengkel Las: Materi ini mencakup langkah-langkah praktis yang bisa dilakukan oleh KUBE dalam memasarkan produk mereka secara digital. Salah satunya adalah pembuatan akun media sosial seperti Instagram dan Facebook, yang bisa digunakan sebagai etalase produk dan media komunikasi dengan pelanggan.

c. Pembuatan Konten dan Branding: Salah satu kunci keberhasilan pemasaran digital adalah konten yang menarik dan relevan. Tim pelaksana memberikan tips mengenai cara membuat konten yang menarik, mulai dari pengambilan foto produk yang bagus, pembuatan deskripsi produk yang informatif, hingga penggunaan hashtag yang tepat untuk menjangkau audiens yang lebih luas.

d. Penggunaan Iklan Berbayar (PPC): Tim pelaksana juga memberikan pelatihan mengenai cara menggunakan iklan berbayar di platform seperti Google Ads dan Facebook Ads. Iklan berbayar ini diharapkan dapat membantu KUBE untuk menjangkau calon pelanggan yang lebih luas dalam waktu yang lebih singkat.

e. Pembuatan Quote dan Materi Postingan Media Sosial menggunakan ChatGPT

Peserta diperkenalkan dengan teknologi ChatGPT sebagai alat bantu dalam pembuatan konten untuk media sosial. ChatGPT dapat digunakan untuk menghasilkan berbagai jenis konten, termasuk quotes inspiratif, deskripsi produk, caption yang menarik, dan ide posting lainnya.

Peserta diajarkan cara menggunakan ChatGPT untuk membuat konten yang sesuai dengan identitas brand dan audiens target.

Praktik Pembuatan Konten:

Setiap peserta diberikan waktu untuk mencoba membuat beberapa contoh konten menggunakan ChatGPT, seperti:

- o Quote motivasi untuk pekerja bengkel.
- o Caption promosi produk baru.
- o Deskripsi produk yang menjelaskan fitur-fitur utama dari hasil pengelasan.
- o Konten yang dibuat oleh peserta kemudian dievaluasi dan diberikan umpan balik untuk perbaikan dan optimalisasi lebih lanjut.

- Penggunaan Google Trends untuk Meningkatkan Efektivitas Pemasaran

Pengenalan Google Trends:

Google Trends adalah fasilitas milik google yang dapat membantu peserta memahami tren pencarian yang sedang populer di internet, yang bisa dimanfaatkan untuk menyusun strategi pemasaran.

Peserta diajarkan cara menggunakan Google Trends untuk menganalisis kata kunci terkait dengan bisnis bengkel las, sehingga konten yang dibuat lebih relevan dan tepat sasaran.

Praktik Penggunaan Google Trends:

Peserta diberi kesempatan untuk langsung menggunakan Google Trends dalam mencari kata kunci atau topik yang sedang populer dan berkaitan dengan industri pengelasan.

Mereka akan mempraktikkan cara membandingkan kata kunci, melihat tren pencarian dari waktu ke waktu, dan menyesuaikan strategi konten media sosial berdasarkan data yang ditemukan.

Integrasi Hasil dari Google Trends ke dalam Konten:

Setelah peserta menemukan kata kunci atau tren yang relevan, mereka diajarkan cara mengintegrasikan hasil tersebut ke dalam konten media sosial mereka.

Contohnya, jika tren menunjukkan peningkatan minat pada jenis pengelasan tertentu, peserta dapat membuat postingan yang menyoroti kemampuan mereka dalam jenis pengelasan tersebut.



Sesi pelatihan ini dilakukan secara interaktif, di mana anggota KUBE diminta untuk langsung mempraktekkan apa yang telah mereka pelajari. Misalnya, mereka diminta untuk membuat postingan promosi di akun media sosial yang telah dibuat, lengkap dengan deskripsi produk dan harga. Hasil dari praktek ini kemudian dievaluasi dan diberikan umpan balik oleh tim pelaksana untuk penyempurnaan.

### 2.3. Diskusi dan Penyusunan Rencana Tindak Lanjut

Setelah materi-materi utama disampaikan, FGD dilanjutkan dengan diskusi interaktif yang melibatkan seluruh anggota KUBE. Diskusi ini bertujuan untuk menggali ide-ide dan masukan dari anggota mengenai implementasi SOP dan strategi pemasaran digital yang telah dibahas. Beberapa poin penting yang dibahas dalam diskusi ini antara lain:

Kesiapan Anggota dalam Menerapkan SOP: Beberapa anggota menyatakan kekhawatiran mengenai kemampuan mereka dalam mengikuti SOP yang telah disusun, mengingat beberapa proses kerja yang baru bagi mereka. Tim pelaksana merespons dengan memberikan jaminan bahwa SOP akan disusun secara bertahap dan disesuaikan dengan tingkat kemampuan anggota, serta akan ada pendampingan lebih lanjut.

Strategi Pemasaran yang Paling Relevan: Diskusi mengenai strategi pemasaran digital menyoroti pentingnya memahami karakteristik pasar lokal dan menyesuaikan strategi pemasaran yang digunakan. Beberapa anggota menyarankan untuk fokus pada pemasaran melalui media sosial lokal yang lebih dikenal oleh masyarakat sekitar, seperti grup WhatsApp komunitas.

Bersamaan dengan pelaksanaan FGD, tim pelaksana juga memberikan bantuan alat-alat teknis kepada KUBE Surya Perkasa. Alat-alat yang diberikan antara lain genset, gerinda, dan alat-alat las lainnya. Diskusi juga membahas bagaimana penggunaan alat-alat ini akan diintegrasikan ke dalam SOP yang baru.

## SIMPULAN

Pelaksanaan program pengabdian di KUBE Bengkel Las Surya Perkasa meliputi dua aspek utama: penyusunan Standar Operasional Prosedur (SOP) dan pelatihan pemasaran digital. Penyusunan SOP difokuskan untuk memperbaiki alur kerja harian bengkel, mulai dari penerimaan pesanan hingga pengiriman produk. Proses ini melibatkan anggota KUBE secara langsung melalui kegiatan Focus Group Discussion (FGD) dan simulasi, sehingga setiap anggota memahami pentingnya SOP dalam meningkatkan konsistensi operasional. Di sisi lain, pelatihan pemasaran digital memberikan keterampilan baru bagi anggota untuk memanfaatkan platform media sosial guna mempromosikan produk bengkel. Setelah pelatihan, KUBE mulai mengimplementasikan strategi pemasaran digital yang mencakup pembuatan konten produk dan pengelolaan media sosial. Hasil pelaksanaan menunjukkan bahwa anggota KUBE semakin terampil dalam mengelola operasional dengan prosedur yang jelas serta memiliki pengetahuan baru tentang teknik pemasaran digital yang lebih modern. Program pengabdian ini berhasil menghasilkan beberapa SOP yaitu SOP pemesanan, SOP pencatatan order, SOP pembagian pekerjaan, SOP pelaksanaan pekerjaan, SOP pengiriman dan SO pemasangan.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arnina, P. (2016). *Langkah-Langkah Efektif Menyusun SOP*. Huta Publisher.
- Gustika, S., & Susena, K. C. (2022). *UMKM SEBAGAI PILAR MEMBANGUN EKONOMI BANGSA*. Seminar Nasional Ekonomi Manajemen, Bisnis Dan Akuntansi, 101–108.
- Hermawati, A., Anam, C., & Survival, S. (2021). Penguatan USAHA UKM Bengkel las maestro melalui implementasi tata kelola manajerial berbasis poac di Kelurahan Merjosari Kota Malang. *RESONA: Jurnal Ilmiah Pengabdian Masyarakat*, 5(1), 63–74.
- Ihsan, A. N., & Setiyono, B. (2018). Analisis pengelolaan badan usaha milik desa (BUMDes) gerbang lentera sebagai penggerak desa wisata lerep. *Journal of Politic and Government Studies*, 7(04), 221–230.
- Novitasari, A. T. (2022). KONTRIBUSI UMKM TERHADAP PERTUMBUHAN EKONOMI ERA DIGITALISASI MELALUI PERAN PEMERINTAH. *Journal of Applied Business & Economics (JABE)*, 9(2).



- Octiva, C. S., Haes, P. E., Fajri, T. I., Eldo, H., & Hakim, M. L. (2024). Implementasi Teknologi Informasi pada UMKM: Tantangan dan Peluang. *Jurnal Minfo Polgan*, 13(1), 815–821.
- Pradani, R. F. E. (2020). Pengembangan Badan Usaha Milik Desa (Bumdes) Berbasis Potensi Lokal Sebagai Penggerak Ekonomi Desa. *Journal of Economics and Policy Studies*, 1(1), 23–33.
- RACHMAN, A. (2016). ANALISIS STRATEGI BISNIS INDUSTRI PENGELASAN DENGAN PENERAPAN BUSINESS MODEL CANVAS (Studi Pada Bengkel Las Listrik Di Wilayah Bandar Lampung).
- Rambe, R., Muthahir, T. F., Asmar, D., & Surya, M. (2023). PENTINGNYA STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) DALAM TATA KELOLA USAHA YANG BAIK UNTUK STABILITAS UMKM. *Musyteri: Neraca Manajemen, Akuntansi, Dan Ekonomi*, 2(7), 11–20.
- Sadguna, I., Adiaksa, I., & Dewi, K. C. (2021). Pemberdayaan usaha bengkel las untuk meningkatkan produktifitas dan inovasi produk di Kelurahan Jimbaran. *Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Media Ganesha FHIS*, 2(2), 114–125.
- Windusancono, B. A. (2021). Upaya Percepatan Pertumbuhan Usaha Mikro Kecil Dan Menengah (Umkh) Di Indonesia. *Mimbar Administrasi Fisip Untag Semarang*, 18(1), 1–14.