

PELATIHAN PENYUSUNAN ANGGARAN SEBAGAI UPAYA PENGUATAN USAHA UKM BENGKEL LAS MAESTRO DI KELURAHAN MERJOSARI KOTA MALANG

Adya Hermawati¹, Suwarta², Abimanyu Tuwuh Sembhodo³

^{1,2}Universitas Widyagama Malang

³Universitas Indonesia

INFO NASKAH

Diserahkan

12 April 2022

Diterima

30 April 2022

Diterima dan Disetujui

22 Desember 2022

Kata Kunci:

UKM, bengkel las, laporan keuangan, sales budget, siklus akuntansi

Keywords:

UKM, welding shop, financial reports, sales budget, accounting cycle

ABSTRAK

Permasalahan UKM Bengkel Las Maestro pada dasarnya beragam. Namun pada Proopenmas ini, tim memetakan fenomena berfokus pada aspek manajemen dan keuangan. Temuan fenomena, belum mampu menyusun anggaran, sehingga menyebabkan belum optimal pengelolaannya rencana anggaran penjualan. Pada akhirnya berdampak, belum mampu melakukan perencanaan keuangan dalam bentuk *budgeting*, *controlling*, *auditing* dan *reporting*. Sehingga belum memenuhi standar keuangan usaha yang sehat. Akar penyebab, belum dilakukan pencatatan transaksi secara sistematis berstandart siklus akuntansi. Efek manajerial, menjadikan UKM Bengkel Las Maestro sulit berkembang dan minim profit. Solusi yang ditawarkan untuk penguatan usaha, melalui peningkatan pengetahuan bidang manajemen dan keuangan. Program ini dilakukan dengan implementasi: 1) Pelatihan menyusun rencana anggaran, 2) Pelatihan memahami alur aliran uang kas dalam organisasi usaha dan memahami pembiayaan (biaya dan bukan biaya), 3) Pelatihan manajemen keuangan tersistematis berstandart siklus akuntansi UKM. Adapun luaran untuk masyarakat/mitra: 1) Memahami alur aliran uang kas, 2) Memahami pembiayaan, biaya dan bukan biaya, 3) Memahami dan menyusun neraca, pos-pos dalam neraca, 4) Mampu membuat laporan laba rugi, 5) Mampu mengetahui sebuah usaha mengalami laba atau rugi, 6) Mengetahui cara menyusun laporan perubahan modal kerja, analisa sumber dan penggunaan dana modal kerja.

Abstract. *The problems of Maestro Las Workshop SMEs are basically diverse. But in this Proopenmas, the team mapped out the phenomenon focusing on management and financial aspects. Phenomenon findings, have not been able to prepare a budget, resulting in not optimal management of the sales budget plan. In the end it had an impact, not being able to carry out financial planning in the form of budgeting, controlling, auditing and reporting. So that it does not meet the financial standards of a healthy business. The root cause is that transactions have not been recorded systematically with the standard accounting cycle. Managerial effects, making UKM Las Maestro Workshop difficult to develop and minimal profit. Solutions offered to strengthen the business, through increased knowledge of management and finance. This program is carried out by implementing: 1) Training in preparing budget plans, 2) Training in understanding the flow of cash flow in business organizations and understanding financing (costs and not costs), 3) Training in systematic financial management with the SME accounting cycle standard. As for the outcomes for the community/partners: 1) Understand the flow of cash flow, 2) Understand financing, costs and non-costs, 3) Understand and compile balance sheets, items on the balance sheet, 4) Be able to make profit and loss reports, 5) Be able to know a business experiences profit or loss, 6) Knows how to prepare reports on changes in working capital, analysis of sources and uses of working capital funds.*

1. PENDAHULUAN

Fenomena yang menjadi titik fokus solusi Propenmas pada usulan tahun 2021 ini, konsistensi pada mitra yang sama dengan mitra Propenmas tahun 2020, yaitu UKM Bengkel Las Maestro. Awal identifikasi permasalahan UKM Bengkel Las Maestro, pada dasarnya kompleks dan beragam, sehingga layak diberikan solusi secara bertahap dan berkelanjutan, utamanya permasalahan aspek manajemen. Mengingat aspek manajemen sebagai ujung tombak kelancaran sebuah usaha yang berorientasi profit (Medias & Pambuko, 2017).

Pada Propenmas tahun 2020, solusi permasalahan, fokus pada tatakelola manajerial yang masih belum terstruktur pada organisasi UKM Bengkel Las Maestro. Hal inilah salah satu aspek yang menyebabkan UKM Bengkel Las Maestro sulit berkembang. Seiring berjalannya waktu, yang telah tersampaikan diatas bahwa permasalahan yang dihadapi UKM Bengkel Las Maestro kompleksitas dan beragam. Tentunya menjadi penting untuk implementasi solusi. Meski beberapa permasalahan manajerial telah tersolusikan pada Propenmas 2020. Masih terdapat fenomena manajerial yang urgen dan masih membutuhkan solusi, antara lain belum memahami bagaimana cara untuk penyusunan laporan keuangan berbasis anggaran. Mempertimbangkan fakta kunci dari laporan keuangan tahunan sebagai dasar: a) perencanaan penghematan usaha, b) pelaporan yang berpihak pada tingkat modal kerja yang berkelanjutan, c) penyusunan anggaran operasi dan penjualan, d) penyusunan akuntansi yang sistematis (Masnita et al., 2021). Jadi sampai Propenmas 2021 ini adalah masalah terkait yang sedang kami coba cari solusinya.

Kompleksitas dan multiplisitas permasalahan yang dihadapi UKM las di wilayah desa Merjosari kota Malang terutama dari segi administrasi. Salah satunya kerjasama dengan UKM bengkel las Maestro yang merupakan mitra pengabdian masyarakat Propenmas sejak tahun 2020. Dasar pertimbangan dalam menentukan UKM bengkel las sebagai mitra dalam program PROPENMAS berkelanjutan ini adalah: 1) UKM-Schweißerei sebagai perusahaan potensial dan prospek pengembangan yang sangat menjanjikan untuk varian produk berbahan besi dan logam, 2) UKM-Schweißerei, potensi pasar sangat tinggi, 3) UKM-Schweißerei. Keberadaan industri bagi lingkungan dan kontribusinya terhadap kehidupan ekonomi lingkungan cukup tinggi dan dapat diandalkan. 4) Bengkel las UKM khususnya di wilayah Merjosar mengidentifikasi UKM potensial untuk mengembangkan peluang keuntungan yang menjanjikan.

Seperti yang sudah disampaikan, permasalahan bengkel UKM Welding Maestro sangatlah kompleks dan beragam. Sebuah tim yang konsisten, fenomena pemetaan berfokus

pada manajemen. Masalah manajemen, beberapa bagian diselesaikan dalam Propenmas 2020. Namun, aspek fenomena yang belum terselesaikan adalah tujuan Propenmas tahun 2021. Fenomena manajemen yang masih mendesak dan perlu diselesaikan termasuk tingkat manajemen keuangan, yaitu. ketidakmampuan untuk menghasilkan laporan keuangan anggaran. Sementara itu, manajemen keuangan masih belum mempercayai laporan laba rugi untuk mencerminkan keadaan riil UKM Bengkel Las Maestro. Ini karena anggaran produksi belum ada, metrik keuangan arus kas belum diterapkan, hanya menangkap pesanan global dan harga total pesanan. Biaya yang terkait dengan proses produksi (biaya bahan pembantu, biaya bahan baku, biaya tenaga kerja langsung, biaya tenaga kerja tidak langsung, biaya produksi dan biaya barang yang digunakan) tidak dicatat secara teratur (Agustin et al., 2020). Oleh karena itu, perhitungan laba rugi tidak dapat dimasukkan dalam pembiayaan dalam bentuk laba bersih sistematis yang harus diperoleh pemilik UKM secara teratur.

2. METODE

Menganalisis keadaan, ditemukan beberapa permasalahan yang dihadapi UKM Las Maestro Workshop terkait dengan ketidakmampuannya dalam melakukan perencanaan dan penganggaran keuangan, pengendalian, audit dan pelaporan sehingga mengakibatkan pengelolaan keuangan tidak memenuhi persyaratan standar keuangan perusahaan. . Karena keuangan UKM yang ada hanya mencantumkan pesanan dan total harga pesanan, transaksi tidak tercatat secara sistematis oleh kode perusahaan.

Terdapat 2 (dua) metode dalam pelaksanaan memecahkan masalah tersebut dengan menggunakan metode pelaksanaan dan metode pendekatan. Langkah-langkah penyelesaian masalah administrasi dan keuangan mitra UKM adalah:

- a. Koordinasi dan diskusi dengan mitra UKM tentang program pemecahan masalah dan rencana program di bidang pengelolaan organisasi dan pengelolaan keuangan.
- b. Pelatihan membuat laporan keuangan anggaran sederhana:
 - 1) neraca dan pos-pos neraca,
 - 2) membuat laporan hasil,
 - 3) laporan perubahan modal kerja
- c. Pelatihan pemahaman arus kas organisasi bisnis dan pemahaman keuangan berbasis anggaran (biaya dan non biaya)
- d. Pelatihan manajemen keuangan yang sistematis berdasarkan siklus perhitungan anggaran UKM (Nur et al., 2021).

- e. Modul pelatihan membuat laporan keuangan (neraca, laba rugi, perubahan modal kerja) (Anwar et al., 2019).
- f. Evaluasi program penyelesaian permasalahan manajemen keuangan tersistematis berstandart siklus akuntansi pada mitra UKM berbasis Anggaran (Setiyawati & Hermawan, 2018).

Sedangkan untuk metode pendeketannya, sebagai berikut:

- a. Pelatihan membuat laporan keuangan anggaran sederhana

- 1) neraca dan pos-pos neraca,
- 2) membuat laporan hasil,
- 3) membuat laporan perubahan modal kerja

Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan informasi tentang cara membuat laporan keuangan sederhana untuk UKM, sehingga para mitra UKM dapat maju dengan pelaksanaan pelatihan di tingkat manajemen keuangan UKM yang baik (Dwi Agustin, 2019).

- b. Pelatihan untuk memahami arus kas organisasi bisnis dan keuangan berbasis anggaran (biaya dan non biaya).

Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memperoleh pengetahuan tentang pengelolaan keuangan perusahaan sehingga dapat merencanakan dan mengendalikan keuangan perusahaan secara maksimal (Andjioe et al., 2019). 3) Pelatihan manajemen keuangan yang sistematis berdasarkan siklus akuntansi anggaran UKM.

- c. Tujuan dari pelatihan ini adalah untuk memberikan informasi tentang sistem pengelolaan keuangan UKM dengan standar akuntansi yang baik dan benar, sehingga mitra UKM dapat mengelola pengelolaan keuangan dengan lebih baik dan lebih meningkatkan modal kemitraan UKM di perusahaannya (Diyani et al., 2021).

- d. Evaluasi program pemecahan masalah mitra UKM dalam pengelolaan keuangan
Kajian ini bertujuan untuk melihat perkembangan sistem pengelolaan keuangan yang telah melakukan perbaikan pengelolaan keuangan berdasarkan perhitungan kinerja anggaran sederhana (Kadafi & Amirudin, 2021).

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

UKM Bengkel Las Maestro ini berdiri sejak tahun 2005 atau 16 tahun berjalan, namun teridentifikasi, perkembangan usahanya lambat dan profit yang diperoleh tidak maksimal. Pada awalnya, tenaga kerja UKM hanya didukung oleh 4 (empat) lulusan SMK. Namun seiring berjalannya waktu, UKM tersebut memiliki lebih banyak karyawan, hingga 8 karyawan lulus dari sekolah kejuruan. Dengan upah harian rata-rata Rp. 75.000 - Rp. 100.000. Berdasarkan kapasitas produksi perusahaan, rata-rata dibutuhkan sekitar 250 kg/besi dan logam per hari untuk memenuhi pesanan varian produk yang berbeda. Volume order cukup dinamis dan fluktuatif, namun profit tidak maksimal dan tidak sesuai dengan tujuan yang diharapkan..

Dari tabel 1, menggambarkan kondisi mitra Bengkel Las Maestro yang masih belum maksimal perkembangannya.

Tabel 1. Kondisi Mitra Bengkel Las Maestro

No	Uraian	Bengkel Las Maestro
1	Nama Pemilik	M Basori
2	Tahun Berdiri	Tahun 2005
3	Ijin Pendirian	421.8/2721/35.73.307/2005
4	Status Kepemilikan Usaha	Milik Pribadi
5	Nama Bengkel	Bengkel Las Maestro
6	Status Tanah	Pribadi
7	Hari, Pelaksanaan Kegiatan	Senin - Sabtu
8	Jam, Pelaksanaan Kegiatan	9.00 s/d 16.00 WIB
9	Karyawan	8 Orang dengan tingkat pendidikan semuanya SMK
10	Kapasitas Produksi	Rata-rata membutuhkan sekitar 250 kg/besi dan logam per-hari
11	Capaian Profit	Belum stabil dan belum sesuai target yang diharapkan

Sumber: Data disusun Hasil Lapang (Adya, 2021)

Pada awal berdirinya bengkel UKM Las Maestro hanya memproduksi pintu gerbang besi dengan berbagai ukuran, bentuk dan keinginan konsumen. Namun seiring dengan perkembangan teknologi dan kebutuhan masyarakat, telah dikembangkan variasi produk untuk berbagai jenis produk. Ini termasuk kerajinan logam seperti daun jendela, pintu akordeon, kanopi, kursi, bingkai logam untuk mainan luar ruangan untuk anak-anak di taman kanak-kanak, pagar, bengkel las, fiberglass. Bahan dasarnya besi, alumunium, galvanisasi, stainless steel, polycarbonate dan fiberglass, dengan bahan tambahan aksesoris yang terbuat dari besi cor, stainless steel, kuningan, besi dan alumunium. Harga Produk UKM mitra Bengkel Las Maestro bervariasi sesuai dengan bahan dan model yang diinginkan konsumen. Contoh fluktuasi harga produk ditunjukkan pada Tabel 2 sebagai berikut:

Tabel 2. Contoh Variasi Harga Produk UKM Bengkel Las Maestro

No	Jenis Produk	Bahan	Model	UKM Bengkel Las Maestro Harga per m ² (Rp)
1	Rolling door	Aluminium	Standar	750.000,-
2	Pintu Harmonika	Plat eser	Standar	950.000,-
3	Pintu	Pipa galvanis segi empat	Minimalis	600.000,-
4	Pagar	Pipa galvanis segi empat	Sederhana asesoris besi cor	450.000,-
5	Pagar	Besi kotak dan virkan	Besi kotak dengan asesoris besi virkan yang dibentuk bunga	550.000,-
6	Kanopi	Kerangka besi kotak	Minimalis	400.000

Sumber: Data Sekunder diolah (Adya, 2021)

Adapun kegiatan produksi UKM Bengkel Las Maestro, tertera pada Gambar 1, dan hasil produksi UKM Bengkel Las Maestro, tertera pada Gambar 2, sebagai berikut:



Gambar 1. Kegiatan Produksi dan Hasil Produksi UKM Bengkel Las Maestro
Dok. Adya



Gambar 2. Hasil Produksi UKM Bengkel Las Maestro
Dok. Adya

Kegiatan bengkel las besi, seperti bengkel las Maestro, Terutama dalam pembuatan pagar, kisi-kisi, kanopi dan konstruksi lainnya memiliki banyak potensi, karena masyarakat saat ini lebih modern dalam perencanaan dan desain bangunan dan material. Usaha bengkel las seakan tiada matinya dan bahkan semakin berkembang meskipun selalu bermunculan pengusaha sejenis yang membuka jasa pekerjaan yang berhubungan dengan bahan baku besi.

UKM Bengkel Las Maestro pada awalnya memerlukan aspek yang perlu dipersiapkan dalam memulai usaha yaitu: kontrak lahan, *setting display* kios, mesin las litrik, mesin gerindra, mesin potong gerindra, mesin pembengkok besi, rak-rak, mobil *pick up*, peralatan penunjang. Adapun kondisi manajemen Bengkel Las Maestro tertera pada Tabel 3 Kondisi Aspek Manajemen Mitra sebagai berikut:

Tabel 3. Kondisi Aspek Manajemen UKM Bengkel Las Maestro

No	Aspek Kondisi	UKM Bengkel Las Maestro
1	Lama Usaha	16 Tahun
2	Jumlah Karyawan PAUD dan BKB (ortu)	8 Orang 30 Orang Tua Siswa
3	Pengembangan SDM	Perlu pelatihan dan pendampingan dengan Orang Tua Siswa
4	Organisasi	Sudah ada ijin usaha
5	Kepemilikan bengkel	Pribadi, Kelurahan Merjosari
6	Cara promosi	Konvensional
7	Mutu bengkel Las Maestro	Sudah diupayakan dilakukan dengan baik dan upaya optimal namun masih perlu pendampingan kualitas produk
8	Pendanaan	Pribadi, siswa dan orang tua siswa
9	Pembukuan keuangan	Sudah dilakukan, namun perlu pendampingan untuk membenahan agar mudah dimengerti/terbaca menjadi efisien dan efektif
10	Progress terkait Manajemen	Masih sangat kurang
11.	Pengelolaan sumber Keuangan	Perlu membenahan

Sumber: Data UKM Bengkel Las Maestro, (Adya, 2021)

Secara rinci, kondisi mitra UKM Bengkel Las Maestro sebagaimana terdapat pada tabel 3 aspek manajemen pada mitra secara garis besar masih sangat sederhana dan konvensional sehingga kemampuan untuk mengembangkan produk yang lebih bermutu masih perlu masukan. Kondisi aspek manajemen yang dilakukan Mitra UKM Bengkel Las Maestro secara operasional di lapangan, sebagai berikut:

- a. Sistem promosi yang dilakukan masih dengan cara konvensional dan terbatas dari mulut ke mulut untuk menawarkan ke penduduk RW setempat, sehingga kurang menjangkau dari wilayah lain. Sehingga konsumen masih dari sekitar wilayah setempat.
- b. Masalah mutu standart mutu masih berbeda-beda tergantung pengelolaan dalam dalam implementasi pengerjaannya. Sehingga faktor tersebut menjadi indikator lemahnya manajemen pengelolaan mutu pada Bengkel Las maestro.
- c. Kurangnya tata kelola pengarsipan administrasi dan tatakelola pembukuan keuangan yang tertib dan disiplin, sehingga perlu dibenahi yang berkelanjutan untuk memudahkan dalam pengelolaan UKM Bengkel Las Maestro.

Perkembangan UKM Bengkel Las Maestro menjadi sangat potensial, berprospek positif utamanya untuk mengangkat dan meningkatkan taraf kesejahteraan masyarakat dan bisa dikembangkan sebagai wahana lapangan pekerjaan yang mempunyai peluang cukup bagus pada peningkatan output industri wirausaha. Sementara itu, data menunjukkan bahwa rata-rata lebih banyak bangunan, kantor, pabrik, apartemen, bangunan komersial, gudang, dan bangunan lain yang dibangun setiap tahun. Berdasarkan data REI (Real Estate Indonesia), pertumbuhan tahunan real estate diperkirakan rata-rata 10-20%. Dari segi pangsa pasar, berarti juga terjadi peningkatan permintaan untuk produk pendukung seperti pagar, grill, kanopi, pintu akordeon, dan daun jendela. Beginilah bengkel las dan pabrik besi tiba-tiba muncul.

Meskipun untuk pemasangan rangka atap baja ringan tak perlu pengelasan, namun produk ini masih terkait erat dengan logam sehingga merupakan lahan basah bagi pengusaha bengkel las salah satunya seperti UKM Bengkel Las Maestro. Sehingga teridentifikasi bahwa peluang usaha bisnis jasa bengkel las prospeknya cukup menjanjikan. Laba atau keuntungan yang diperoleh mencukupi perekonomian keluarga (Setiyawati & Hermawan, 2018).

Di sisi lain, terkait dengan kebutuhan konsumen, selain tugas utamanya menjaga, pelanggan memesan pagar, grill, kanopi, dan pintu besi dari bengkel las untuk menghiasi rumahnya. Karena estetika dan keindahannya, orang terkadang rela merogoh kocek puluhan juta rupiah untuk memesan pagar mewah. Ini merupakan peluang bisnis yang sangat menjanjikan sekaligus menjadi tantangan besar bagi bisnis bengkel las Maestro. Tukang las membutuhkan keahlian tingkat tinggi untuk menghasilkan produk dengan kualitas terbaik agar konsumen merasa puas.

UKM Bengkel Las Maestro pun harus berusaha keras untuk mempelajari dan memahami kebutuhan dan keinginan konsumennya dengan memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen, maka akan memberikan masukan penting bagi perusahaan untuk merancang strategi pemasaran agar dapat menciptakan kepuasan bagi konsumennya.

Untuk kelemahan dari usaha UKM Bengkel Las Maestro, antara lain:

a. Bisnis las memiliki siklus kas yang panjang

Pelanggan membutuhkan 3 hari hingga 1 bulan untuk memenuhi pesanan pagar, kanopi dan gerbang besi, tergantung volume dan kesulitan. Inilah cara Anda mencapai perputaran modal dengan cepat:

Beri tahu pekerjaan bahwa pekerja (tukang las) dan peralatan harus ditambahkan secara otomatis.

- b. rentan terhadap keluhan pelanggan ketika hasil tidak seperti yang diharapkan dan waktu yang dijanjikan terlewatkan/terlambat secara signifikan

Cara mengatasinya adalah dengan menjaga kualitas dan tidak di bawah janji waktu. Misalnya, perkiraan waktu pemrosesan adalah satu minggu, jadi kami berjanji kepada konsumen akan selesai dalam 2 minggu. Hal ini untuk mengantisipasi keterlambatan budidaya karena kesalahan teknis atau sebab lainnya. 3) Banyak pesaing

Karena bisnis ini sangat mudah dijalankan dan tidak terlalu membutuhkan banyak modal, banyak bengkel las seperti UKM Schweisswerkstatt Maestro yang dibuka. Tukang las yang agak pintar biasanya membuka bengkel sendiri. Panduan Perbaikan:

Tambahkan penawaran, pertahankan kualitas, tawarkan pelanggan layanan yang berbeda dari pesaing. Atau bisa juga dengan cara menurunkan harga (namun cara ini tidak dianjurkan karena dapat merugikan pasar dan menimbulkan persaingan tidak sehat yang pada akhirnya merugikan perusahaan itu sendiri).

Bengkel Las Maestro UKM juga harus berusaha untuk meneliti dan memahami kebutuhan dan keinginan konsumen dengan memahami kebutuhan, keinginan dan permintaan konsumen, yang memberikan masukan penting bagi perusahaan dalam menyusun strategi pemasaran untuk menciptakan kepuasan pelanggan. Selain itu Bengkel Las Maestro, salah satu bengkel, memiliki strategi dan keunggulan yang berbeda dibandingkan kompetitor yang ada. Bengkel las maestro memiliki peluang dan tantangan, sama seperti bengkel pada umumnya. Konsumen membandingkan layanan dan dukungan yang diberikan Bengkel Las Maestro dengan layanan dan dukungan yang mereka harapkan. Jika konsumen puas, konsumen akan kembali ke Bengkel Las Maestro sebagai pelanggan tetap dan berbagi pengalaman ini dengan yang lain, sehingga menambah jumlah konsumen Bengkel Las Maestro. Namun ketika konsumen tidak puas, konsumen mengadukan ketidakpuasannya ke bengkel las Maestro. Ketidakpuasan konsumen atau keluhan konsumen merupakan resiko profesional yang tidak perlu anda khawatirkan, justru dalam konteks keluhan dan kekecewaan konsumen anda dapat mempelajari lebih dalam tentang sifat konsumen di bengkel Las Maestro. Dengan kondisi tersebut Bengkel Las Maestro dapat mencari solusi untuk mengatasi ketidakpuasan konsumen. Mengenali segala kekecewaan atau keluhan konsumen sejak dini merupakan sikap bijak yang harus diterapkan Bengkel Maestro Welding.

Dengan demikian, Bengkel Las Maestro dapat segera mengantisipasi hal-hal yang tidak diinginkan yang dapat menghentikan bisnis yang sedang berjalan. Tidak semua keluhan

konsumen dinyatakan dengan jelas. Beberapa keluhan tersebut secara langsung maupun tidak langsung mempengaruhi bottom line perusahaan, sehingga Bengkel Las Maestro harus mampu mengidentifikasi keluhan konsumen. Pada umumnya saat memilih tempat untuk pintu besi, jalan setapak, eskalator, struktur, stainless steel, dll konsumen memperhatikan kualitas dan harga tempat tersebut serta apakah bersaing dengan tempat kerja lainnya. di tempat-tempat yang mudah dijangkau. Karena harga penyedia jasa las relatif konstan, maka penting untuk memiliki harga yang relatif sesuai dengan pasar dan tempat yang mudah ditemukan agar konsumen puas.

Pelatihan administrasi dan pendampingan untuk pengelolaan dan pengembangan lebih lanjut UKM bengkel Las Maestro secara sistematis dengan konsep :

Penganggaran, pemantauan, audit dan pelaporan.

a. Penganggaran

Diterapkan pada bengkel Las Maestro membuat rencana untuk merekam rencana aksi, rencana anggaran penjualan dan anggaran produksi (perencanaan biaya keuangan).

b. Kemudi

Diterapkan pada Bengkel Maestro Pengelasan di bawah pengawasan kegiatan keuangan Bengkel Hitsausmaestro.

c. Pemeriksaan

Diterapkan ke bengkel Las Maestro dengan meninjau laporan keuangan musim lalu.

d. Pelaporan

Terapkan ke Bengkel Las Maestro pelaporan laporan keuangan untuk memberikan bukti nyata kinerja keuangan hingga saat ini dan dapat digunakan sebagai bahan ujian musim berikutnya.

Pendampingan untuk menyusun Anggaran Produksi

Tabel 4. Format Anggaran Produksi
ANGGARAN PRODUKSI BENGKEL LAS MAESTRO
 Periode 1 Januari – 31 Desember 2021

Bulan	Produk (x)				
	Rencana Penjualan	Persediaan Akhir	Total Kebutuhan	Persediaan Awal	Rencana Produksi
			= A + B		= C - D

Januari					
Februari					
Maret					
April					
Mei					
Juni					
Juli					
Agustus					
September					
Oktober					
November					
Desember					

Pendampingan Untuk menyusun Anggaran Penjualan

**Tabel 5. Format Anggaran Penjualan
ANGGARAN PENJUALAN BENGKEL LAS MAESTRO
Periode 1 Januari – 31 Desember 2021**

Bulan	Produk (x)				
	Rencana Penjualan	Persediaan Akhir	Total Kebutuhan	Persediaan Awal	Rencana Penjualan
			= A + B		= C - D
Januari					
Februari					
Maret					
April					
Mei					
Juni					
Juli					
Agustus					
September					
Oktober					
November					
Desember					

4. SIMPULAN

- a. Karyawan UKM Bengkel Las Maestro memiliki keterampilan atau kemampuan dalam menggunakan las logam besi dalam produk olahannya yang dibutuhkan masyarakat.
- b. Master bengkel las Karyawan UKM mengetahui cara membuat produk las yaitu. H. kompetensi tingkat tinggi, namun untuk lebih mendewasakan pencapaian tujuan diperlukan pengembangan manajerial yang berkelanjutan dan dapat diperbaiki secara berkala.
- c. Kegiatan Propenmas ini dapat terselenggara dengan baik dan berjalan lancar sesuai rencana aksi yang telah disusun, meskipun tidak semua peserta lokakarya menguasai materi yang disampaikan dengan baik.
- d. Kegiatan ini mendapat sambutan yang sangat baik, terbukti dengan keaktifan para peserta mengikuti pendampingan tanpa meninggalkan tempat sebelum kegiatan berakhir.
- e. Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini membuahkan beberapa hasil yaitu peningkatan pemahaman, pengetahuan dan keterampilan manajemen di bengkel Las Maestro. 6. Karya amal ini menghasilkan publikasi ilmiah di jurnal agama sinta 5 yang diakui secara nasional dan jurnal karya amal di Universitas Widyagama Malang.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, C. D., Cahyono, D., & Fitriyah, E. (2020). Persepsi Kemudahan Implementasi Akuntansi dan Manfaat Informasi Akuntansi pada UMKM Melalui Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan. *BUDGETING: Journal of Business, Management and Accounting*, 2(1), 388–397.
- Andjioe, O. R., Soraya, S., Riyani, Y., Mardiah, K., Khamim, K., & Rezano, T. (2019). Mewujudkan Kemandirian Dan Kewirausahaan Melalui Pelatihan Manajemen Keuangan UMKM. *DIKEMAS (Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat)*, 3(2).
- Anwar, A., Ruma, Z., & Budiyan, H. (2019). Pelatihan penyusunan anggaran komprehensif pada pemilik usaha gerabah di Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar. *Seminar Nasional Pengabdian Kepada Masyarakat, 2019*(8).
- Diyani, L. A., Kusumawati, R. D., & Meita, I. (2021). Peningkatan Kemampuan Penyusunan Laporan Keuangan Sesuai SAK-EMKM (Pelatihan untuk Pelaku UMKM Binaan Pemkot Bekasi). *Aksiologi: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 5(2), 222–232.
- Dwi Agustin, C. (2019). *Pengaruh Pelatihan Penyusunan Laporan Keuangan Terhadap Persepsi Kemudahan Implementasi Akuntansi Dan Manfaat Informasi Akuntansi Pada Ukm*. Universitas Muhammadiyah Jember.

- Kadafi, M., & Amirudin, A. (2021). Pelatihan Penganggaran Bisnis Anggota Koperasi/UMKM di Kecamatan Samarinda Utara Kota Samarinda. *ETAM: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat*, 1(1), 1–9.
- Masnita, Y., Nurhaida, D., & Pohan, H. T. (2021). PENYUSUNAN RENCANA BISNIS UMKM. *JUARA: Jurnal Wahana Abdimas Sejahtera*, 2(1), 33–42.
- Medias, F., & Pambuko, Z. B. (2017). Optimalisasi Usaha Mikro Kecil dan Menengah (UMKM) Binaan BMT Era Magelang Berbasis Tata Kelola Keuangan. *URECOL*, 229–232.
- Nur, N. W. S., Titin, T. E. M., & Diza, D. S. L. (2021). Pelatihan Pembukuan Sederhana Pada Pelaku UMKM Brem. *Jurnal SOLMA*, 10(1s), 301–306.
- Panduan Program Pengabdian untuk Masyarakat Universitas Widyagama Malang Tahun 2021
- Setiyawati, Y., & Hermawan, S. (2018). Persepsi pemilik dan pengetahuan akuntansi pelaku usaha mikro kecil dan menengah (UMKM) atas penyusunan laporan keuangan. *Riset Akuntansi Dan Keuangan Indonesia*, 3(2), 161–204.