



EKSISTENSI PRODUKTIVITAS USAHA MELALUI IMPLEMENTASI ASPEK MANAJEMEN PADA UKM BENGKEL LAS BUBUT

Adya Hermawati¹, Endang Fatmawati², Teguh Setiawan Wibowo³, Syamsul Bahri⁴

^{1,4}Universitas Widyagama Malang

²Universitas Diponegoro

³STIE Mahardika

INFO NASKAH

Diserahkan

3 Januari 2023

Diterima

20 Januari 2023

Diterima dan Disetujui

17 Juni 2023

Kata Kunci:

Las Bubut, Pemasaran,
Pembukuan, Manajerial

Keywords:

*Lathe, Marketing,
Bookkeeping, Managerial*

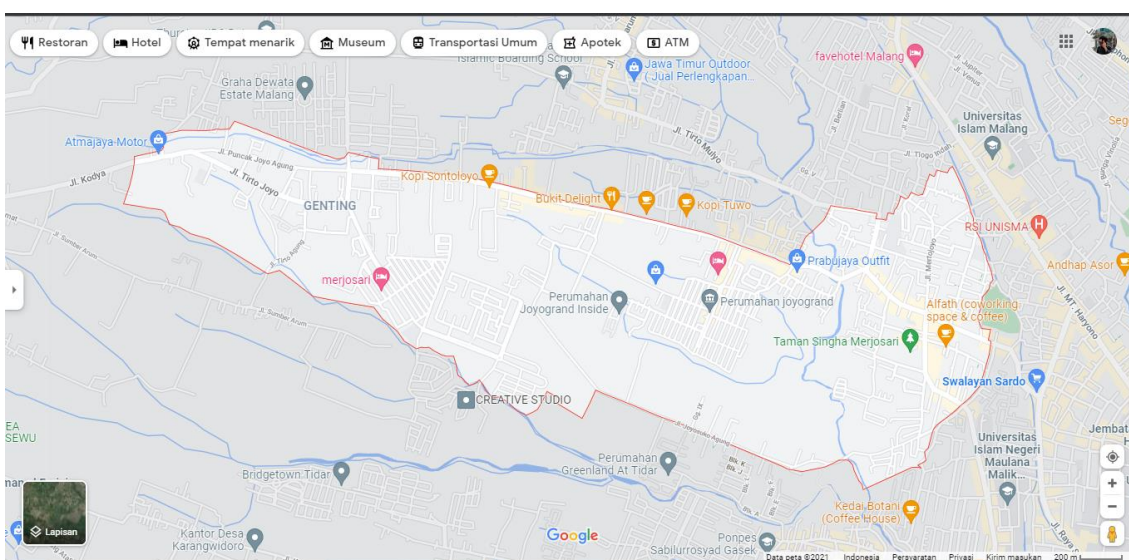
ABSTRAK

UKM Bengkel Las Bubut di Kelurahan Merjosari, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang memiliki permasalahan yaitu masih lemahnya aspek manajerial yang mengakibatkan sulit berkembang dan minim profit. Tata kelola manajerial, keuangan, dan pemasaran belum memenuhi standar usaha yang sehat dan unggul. Dari identifikasi permasalahan yang beragam, maka solusi yang ditawarkan ialah berfokus pada penguatan usaha melalui implementasi aspek manajemen yang terbagi menjadi 3 (tiga) bagian, yaitu pelatihan dan pendampingan manajerial penyusunan standar operasional prosedur, penyusunan laporan keuangan sederhana berbasis akuntansi UKM, dan penyusunan pemasaran digital maupun online. Selain itu, evaluasi secara berkelanjutan turut menjadi salah satu aspek semakin berkembangnya UKM Bengkel Las Bubut. Hasil dari Program Pengabdian kepada Masyarakat ini menunjukkan bahwa Mitra UKM dapat mengikuti dengan baik terkait pendampingan dan pelatihan aspek manajemen. Mitra UKM secara mandiri mampu mengimplementasi secara berkelanjutan semua kegiatan sebagai bentuk apresiasi kepada tim pengabdian.

Abstract. The Lathe Welding SME in Merjosari Village, Lowokwaru District, Malang City has a problem, namely the weak managerial aspects which result in difficulty developing and minimal profit. Managerial, financial, and marketing governance has not met the standards of a healthy and superior business. From the identification of diverse problems, the solution offered is to focus on strengthening the business through the implementation of management aspects which are divided into 3 (three) parts, namely training and managerial assistance in the preparation of standard operating procedures, preparation of simple financial reports based on SME accounting, and preparation of digital and online marketing. In addition, continuous evaluation is also one aspect of the growing of Lathe Welding SMEs. The results of this Community Service Program show that SME Partners can follow well related to mentoring and training on management aspects. SME partners are independently able to implement continuously all activities as a form of appreciation to the service team.

1. PENDAHULUAN

Kelurahan Merjosari merupakan kelurahan yang terletak di wilayah Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang. Kelurahan paling barat di Kota Malang. Memiliki 12 RW (Rukun Warga) dan 81 RT (Rukun Tetangga). Bercurah hujan 1883 mm/thn, ketinggian 452 Meter dari permukaan laut dan memiliki bentang tanah seluas 336 ha. Secara administratif, Kelurahan Merjosari dikelilingi oleh kelurahan lainnya yang ada di Kota Malang. Sehingga menunjukkan posisi strategis dari aspek kondisi tatakelola usaha berbasis profit dan tata letak geografis yang menguntungkan dari finansial. Peta lokasi Kelurahan Merjosari Kota Malang tertera pada Gambar 1, sebagai berikut:



Gambar 1. Kondisi Geografis Kelurahan Merjosari
Sumber gambar: Google Map

Pada kondisi penduduk usia produktif di Kelurahan Merjosari dengan kisaran 7.989 orang, merupakan asset strategis untuk berpeluang optimalkan pemberdayaan UKM mitra kerja aspek masyarakat. Mulai dari bidang pendidikan, kesehatan masyarakat, keamanan & ketertiban, partisipasi masyarakat, lembaga masyarakat, hingga ekonomi masyarakat, aspek sangat penting dalam pemberdayaan UKM.

Hal terkait menjadi implementasi strategis Kelurahan Merjosari untuk berkontribusi terhadap dua hilir penting capaian visi misi Kelurahan Merjosari dan visi misi Kota Malang. Sekaligus faktor supporting RPJMD kota Malang Tahun 2018-2023. Hilirisasi tersebut saling sinergi dan proporsional. Bersandar capaian itulah, arah kebijakan Kelurahan Merjosari Malang bertumpu pada penguatan terhadap pengembangan dan pemberdayaan UKM maupun kelompok ekonomi masyarakat. Mengingat, kuantitas UKM sebagai aset di Kelurahan Merjosari cukup tinggi dengan jenis usaha sangat bervariasi, menjadi fokus arah kebijakan di

Kelurahan Merjosari.

Sementara keberadaan UKM merupakan ujung tombak penopang perekonomian kerakyatan dan berkontribusi riil pada sektor ekonomi kerakyatan. Terbukti kontribusinya mencapai 69,06 persen dari total produk domestik bruto (PDB) (BPS, 2019). UKM juga mampu menyerap 98 persen dari total tenaga kerja dan 99 persen dari total lapangan kerja. Sementara, dampak pandemi covid-19 telah membuat pelaku UKM utamanya di Kelurahan Merjosari tengah menghadapi tekanan yang sangat berat. Hal terkait, terjadi secara umum pada UKM Bengkel Las Bubut.

Namun, dampak pandemi covid-19 yang menyebar di seluruh dunia termasuk Indonesia, telah membuat pelaku UKM utamanya di Kelurahan Merjosari tengah menghadapi tekanan yang sangat berat. Pandemi telah membuat mereka tidak bisa melakukan aktivitas ekonomi maksimal, peningkatan sektor ekonomi menjadi tidak optimal, berdampak lemahnya strategis pemberdayaan UKM. Pada masa normal alias sebelum pandemi covid-19, secara faktual eksistensi UKM telah mampu meningkatkan perekonomian rakyat.

Untuk menyelamatkan UKM di Kelurahan Merjosari Malang yang merupakan aset dengan kuantitas cukup signifikan, maka perlu mengimplementasikan berbagai strategi. Penguatan strategi, sebagai upaya mendukung pemerintah yang tengah fokus menjaga keberlanjutan usaha para pelaku UKM dan menjaga roda perekonomian agar eksistensi tercapai optimal. Adapun kuantitas UKM di Kelurahan Merjosari tahun 2022 dan kondisi persentase capaian usaha pada masa pandemi covid 19 terpotret data pada Tabel 1.1.

Tabel 1.1. Kuantitas UKM di Kelurahan Merjosari tahun 2022 dan Persentase Capaian Penjualan Usaha pada masa Pandemi Covid-19

No	Bidang UKM	Kuantitas	Persentase Capaian Omzet Penjualan	
			Masa Normal	Masa Pandemi Covid-19
1	Bidang Kuliner Makanan	75 UKM	95%	10%
2	Bidang Kuliner Minuman	50 UKM	95%	10%
3	Bidang Jasa	23 UKM	90%	10%
4	Bidang Pertokoan dan lain-lain	94 UKM	95%	10%
5	Bidang Bengkel Las	57 UKM	100%	5%
6	Bidang Kerajinan	34 UKM	90%	0%
	Total UKM	333 UKM		

Sumber: Kelurahan Merjosari, diolah, 2022

Mencermati potret data pada Tabel 1.1. tersebut, analisis kondisi UKM masa normal (sebelum pandemi covid 19), merupakan: a) aset yang sangat mendukung mencapai kesejahteraan dan pemerataan ekonomi dengan indikator indikator berdampak positif; b)

menjadi aspek konsistensi mengoptimalkan pemberdayaan masyarakat sebagai pahlawan kelompok masyarakat pengembang ekonomi; c) mejadi nilai lebih media pemberdayaan masyarakat untuk peningkatan taraf ekonomi masyarakat menuju masyarakat sejahtera (Komalasari et al., 2020).

Namun kondisi UKM pada masa pandemi covid-19, rata rata tataran capaian omzet penjualan secara faktual mengalami penurunan persentase yang sangat ekstrim dan sangat memprihatinkan. Dari situasi analisis tersebut diatas, maka Tim Pengusul, mencoba membantu memecahkan permasalahan bagian dari UKM di bidang bengkel las bubut dengan bermitra UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi. Kondisi omzet penjualan UKM bengkel las rata rata capaiannya drop drastis dari 100% menjadi 5%, terlihat tataran kondisi sangat ekstrim dan sangat memprihatinkan. Hal ini sangat memprihatinkan mengingat dari kuantitas 57 UKM bengkel las di Kelurahan Merjosari, teridentifikasi: 1) UKM bengkel las memiliki potensi dan prospek yang bagus untuk dikembangkan guna capaian profit yang menjanjikan rata-rata 100%; 2) UKM bengkel las memiliki potensi dan pengalaman di bidang bengkel las untuk eksistensi berwirausaha yang cukup memadai; 3) UKM bengkel las, cukup tinggi pamor industrialisasi terhadap lingkungan dan kehidupan perekonomian bagi masyarakat sekitarnya.

Dari permasalahan yang ada, tim pengusul dan mitra telah berdiskusi dan sepakat membuat skala prioritas permasalahan yang rencana akan diselesaikan.

- a) Tata kelola manajerial organisasi UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi tidak terstruktur, belum bersandar pada Standar Operasonal Prosedur (SOP). Hal ini menjadikan UKM kesulitan dalam evaluasi dan kontroling kuantitas capaian proses produksi.
- b) Lemahnya aspek tata kelola dan manajemen keuangan. Pengelolaan keuangan belum bersandar pada anggaran, sehingga belum memenuhi standar keuangan usaha yang sehat. Hal ini dikarenakan keuangan UKM tersebut hanya mencantumkan pesanan dan harga total dari pesanan, belum dilakukan pencatatan transaksi secara sistematis berstandart siklus akuntansi (Irfani et al., 2020).

Lemahnya strategi pemasaran produk. Mengingat sistem pemasaran produk, masih sebatas dari mulut ke mulut. Sehingga belum maksimal target capaian calon konsumen dan terbatasnya penerima informasi produk (Widyamurti, 2018). Oleh karena itu, perlu promosi pemasaran atas produk guna meningkatkan penjualan.

2. METODE

Kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat terdiri dari beberapa tahapan yaitu: a) tahap persiapan, b) tahap pelaksanaan kegiatan, c) tahap pendekatan, d) evaluasi dan keberlanjutan, serta e) keterlibatan mahasiswa. Berikut pelaksanaan tahapan yang perlu dilakukan secara operasional, sebagai berikut:

a) Tahap Persiapan

Tahapan persiapan terdiri dari penyusunan proposal, identifikasi masalah, dan penyusunan rencana serta dilakukan pembagian tugas kerja yang terdiri dari 1 kali pertemuan di Ruang Sidang Program Pasca Sarjana Universitas Widyagama Malang.

b) Tahap Pelaksanaan Kegiatan

Langkah-langkah dalam menyelesaikan permasalahan pada mitra UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi, antara lain:

- 1) Koordinasi dan diskusi dengan mitra UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi tentang program dan jadwal program penyelesaian masalah bidang tata kelola manajerial, tata kelola keuangan, dan tata kelola pemasaran produk.
- 2) Pelatihan dan pendampingan tatakelola manajerial UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi berbasis Standar Operasional Prosedur.
- 3) Pelatihan dan pendampingan tata kelola keuangan tersistematis berstandart siklus akuntansi UKM.
- 4) Di susun modul terkait laporan keuangan sederhana berbasis anggaran (neraca, laba rugi, perubahan modal kerja) berstandart siklus akuntansi UKM.
- 5) Evaluasi program penyelesaian permasalahan bidang: tata kelola manajerial, tata kelola administrasi keuangan, tata kelola pemasaran produk pada mitra UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi.

c) Tahap Metode Pendekatan

Metode pendekatan untuk penyelesaian permasalahan pada mitra UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi adalah dengan cara melakukan koordinasi serta diskusi antara tim pengusul dan mitra UKM. Dari koordinasi dan diskusi yang dilakukan, maka dihasilkan 3 program strategis penyelesaian permasalahan bidang manajemen yaitu:

- 1) Pelatihan dan pendampingan tata kelola Manajerial Organisasi berbasis Standar Operasional Prosedur (Rahman & Hadiyati, 2020).
- 2) Pelatihan dan pendampingan tata kelola Keuangan tersistematis berstandart siklus Akuntansi UKM (Lindiawati et al., 2021).

- 3) Pelatihan dan pendampingan tata kelola Pemasaran produk berbasis online untuk UKM (Lindiawati et al., 2021).
- d) Tahap Evaluasi dan Keberlanjutan
 - 1) Evaluasi, mengidentifikasi dan menilai *outcomes* yang diharapkan dan yang tidak diharapkan, baik jangka panjang maupun jangka pendek dalam rangka membantu UKM untuk eksistensi usaha untuk fokus dalam pencapaian *outcomes* yang penting, dan membantu untuk mengukur keberhasilan target keinginan yang disepakati.
 - 2) Hasil evaluasi dijadikan dasar untuk langkah implementasi selanjutnya berhilir untuk produktifitas optimalisasi usaha.
- e) Keterlibatan Mahasiswa

Usulan Program Pengabdian kepada Masyarakat ini melibatkan 2 (dua) mahasiswa. Keterlibatan mahasiswa sebagai pemicu terbentuknya pengabdian merupakan salah satu Tri Dharma Perguruan Tinggi dan sudah merupakan kewajiban bagi kaum akademik untuk memenuhinya. Dalam menyelenggarakan sebuah pengabdian masyarakat keterlibatan mahasiswa menjadi pembelajaran berbagai cara implementasikan menuju efisien dan efektif. Walaupun dengan dana seadanya namun haruslah bisa memberikan manfaat melalui satu pengabdian namun harus menebarkan sejuta manfaat. Untuk itulah kreatifitas dan inovasi benar-benar dibutuhkan dalam mengonsep sebuah pengabdian masyarakat. yang mampu memberikan manfaat maksimal untuk masyarakat. Oleh karena itu, dengan segala potensi mahasiswa dengan intelegensia, kreatifitas, dan kepemimpinan yang tinggi, mahasiswa memiliki peran penting dalam pengabdian masyarakat.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

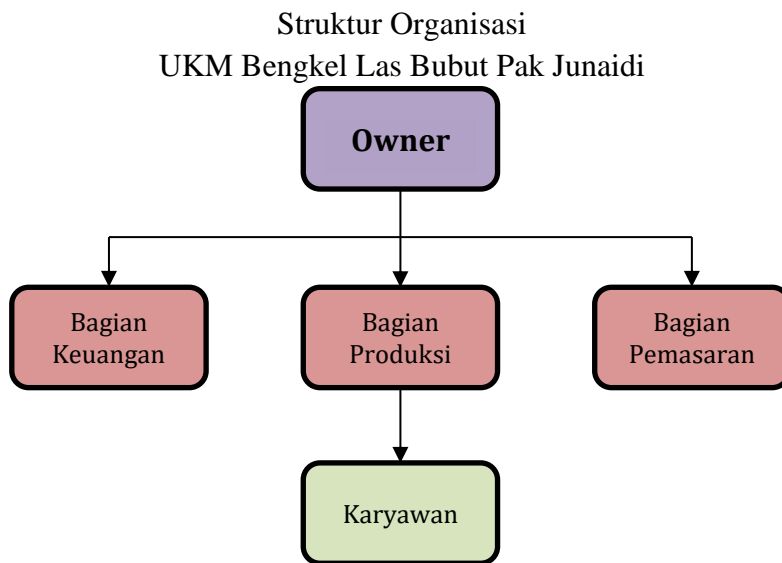
Kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat bagi kelompok mitra UKM di Kelurahan Merjosari, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang merupakan upaya dalam meningkatkan pendapatan usaha melalui upaya eksistensi produktivitas usaha UKM Bengkel Las Bubut dengan penerapan implementasi aspek manajemen. Kegiatan telah dilaksanakan di lokasi mitra UKM dengan tahapan antara lain ialah koordinasi awal terkait dengan jadwal kegiatan yang disepakati bersama dengan mitra.

Kegiatan pelatihan aspek manajemen telah dilaksanakan dilokasi mita UKM. Mitra UKM diberikan pengetahuan tentang bagaimana menyusun Standar Operasional Prosedur yang bermanfaat, menggunakan laporan keuangan berbasis siklus Akuntansi UKM, hingga bagaimana memanfaatkan *platform* digital sebagai media pemasaran.

Adapun hasil yang didapatkan dari berbagai pelatihan yang telah dilaksanakan sesuai dengan jadwal yang direncanakan sebelumnya, sebagai berikut:

a) Pelatihan dan pendampingan tata kelola Manajerial Organisasi berbasis Standar Operasional Prosedur

1) Penyusunan Struktur Organisasi



2) Penyusunan Standar Operasional Prosedur Kesehatan Keselamatan Kerja (K3)

STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR KESEHATAN DAN KESELAMATAN KERJA (K3) UKM BENGKEL LAS BUBUT PAK JUNAIDI
<p>Adapun persyaratan yang harus selalu diperhatikan antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Pakaian kerja sesuai dengan syarat keselamatan kerja di bengkel bubut 2. Alat pelindung pada mesin terpasang dan berfungsi 3. Menguasai mesin dan peralatan dengan baik 4. Menguasai teknik pekerjaan pembubutan sesuai standar 5. Menguasai tindakan pencegahan dan pertolongan pertama pada kecelakaan <p>Adapun yang harus dilakukan sebelum bekerja dengan mesin bubut antara lain:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Periksa apakah semua sudah sesuai dengan kaidah tuntutan K3 2. Periksa SOP pekerjaan, bertanyalah bila ada kesulitan 3. Periksa mesin bubut dan perlengkapan yang akan dipakai sesuai dengan SOP pemeriksaan kondisi mesin 4. Set mesin sesuai dengan SOP pekerjaan

Penyusunan Standar Operasional Prosedur Penggunaan Mesin Bubut

STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENGOPERASIAN MESIN BUBUT UKM BENGKEL LAS BUBUT PAK JUNAIDI	
a.	Operator / Instruktur/ Asisten praktikum harus memeriksa kondisi semua komponen dan memberikan Oli pada permukaan mesin Bubut
b.	Memberikan pelumasan pada bagian - bagian yang memerlukan pelumasan
c.	Setelah selesai melaksanakan pemeriksaan awal, tekan saklar
d.	Sebelum menghidupkan motor utama, pastikan oli terlihat pada sight glass yang terletak pada depan headstock
e.	Semua tuas pengatur dan knop dipastikan pada posisi yang benar, kesalahan tuas pengatur dan knop dapat mengakibatkan kerusakan pada gear yang ada Jangan merubah kecepatan selama pembubutan
f.	Untuk merubah arah putaran, tempatkan tuas pada posisi stop sebelum tombol dipindahkan dari posisi forward ke posisi reverse, demikian sebaliknya
g.	Dalam keadaan darurat, tekan tombol motor stop, untuk menghentikan mesin
h.	Bersihkan Mesin Bubut dan area sekitarnya dari sisa - sisa bahan (geram) yang dibubut.
i.	Berikan Oli atau grase pada permukaan Mesin Bubut yang tidak dilindungi oleh cat agar tidak berkarat

3) Penyusunan Standar Operasional Prosedur Pengiriman Hasil Produksi

Standar Operasional Prosedur Pengiriman Hasil Produksi
UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi

		Nomor Dokumen	
		Mulai Berlaku	
STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR PENGIRIMAN HASIL PRODUKSI		Revisi	
		Tanggal Revisi	
		Halaman	
DISPOSISI	NAMA	JABATAN	PARAF
Dibuat oleh			
Diperiksa oleh			
Disetujui oleh			

b) Pelatihan dan pendampingan tata kelola Keuangan tersistematis berstandar siklus Akuntansi UKM

1) Anggaran Produksi

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi

Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

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

2) Anggaran Penjualan

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi

Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

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

3) Pencatatan Arus Kas (Cash Flow)

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi
 Pencatatan Arus Kas
 Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

Awal Kas dari Kegiatan Usaha			
	Penerimaan uang dari pelanggan	Rp. xxx	
	Pengeluaran uang untuk mbayar utang dan gaji	Rp. xxx	
	Penerimaan bunga	Rp. xxx	
	Penerimaan deviden	Rp. xxx	
	Pelunasan pajak	Rp. xxx	
	Jumlah kas dari kegiatan usaha		Rp. xxx
Arus Kas dari Kegiatan Investasi			
	Pembelian mesin	Rp. xxx	
	Penjualan mesin lama	Rp. xxx	
	Jumlah kas dari kegiatan investasi		Rp. xxx
Arus Kas dari Kegiatan Pendanaan			
	Penjualan Obligasi	Rp. xxx	
	Emisi saham	Rp. xxx	
	Pembayaran deviden	Rp. xxx	
	Penlunasan kredit dari Bank	Rp. xxx	
	Jumlah kas dari kegiatan pendanaan		Rp. xxx
	Kenaikan kas		Rp. xxx
	Saldo awal kas		Rp. xxx
	Saldo kas akhir periode		Rp. xxx

4) Format Dasar Anggaran Laba

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi
 Dasar Anggaran Laba
 Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

Penjualan	Rp. xxxxxx		
Harga Pokok Penjualan			
Biaya Bahan Baku	Rp. xxxxxx		
Biaya Tenaga Kerja Langsung	Rp. xxxxxx		
Biaya Overhead	Rp. xxxxxx		
Biaya Produksi		Rp. xxxxxx	
Persediaan Awal Barang Jadi		Rp. xxxxxx	
Persediaan Total Barang Jadi		Rp. xxxxxx	
Persediaan Akhir Barang Jadi		(Rp. xxxxxx)	
Harga Pokok Penjualan			(Rp. xxxxxx)
Lab Kotor			Rp. xxxxxx
Biaya Komersial/Operasional			(Rp. xxxxxx)
Lab Usaha Sebelum Pajak			Rp. xxxxxx

5) Format Pencatatan Transaksi

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi
 Pencatatan Transaksi
 Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

Keterangan/Transaksi	Metode Periodeik	Metode Perpetual
Pembelian barang dagangan	Pembelian xxx Kas xxx	Persediaan Brg xxx Kas xxx
Retur Pembelian	Kas xxx Retur Pembelian xxx	Kas xxx Persediaan Barang xxx
Potongan Pembelian	Kas xxx Potongan Pembelian xxx	Kas xxx Persediaan Barang xxx
Beban Angkat Pembelian	Beban Angkat xxx Kas xxx	Persediaan Barang xxx Kas xxx
Penjualan Kredit	Kas/Piutang xxx Penjualan xxx	Kas/Piutang xxx Penjualan xxx H Pokok Penjualan xxx Persediaan Barang xxx

6) Format Neraca

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi
 Neraca
 Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

100 Aset			200 Kewajiban		
110	Kas		210	Utang Dagang	
112	Piutang Dagang		211	Utang Gaji	
115	Persediaan Barang Dagangan		212	Sewa diterima dimuka	
116	Perlengkapan Kantor		215	Wesel dibayar	
117	Asuransi dibayar dimuka				
120	Tanah		300 Ekuitas Pemilik		
123	Peralatan Toko		310	Modal	
124	Akumulasi Penyusutan		311	Penarikan	
	Peralatan Toko		312	Ikhtisar Laba Rugi	
125	Peralatan Kantor				
126	Akumulasi Penyusutan				
	Peralatan Kantor				

7) Format Laporan Laba-Rugi

UKM Bengkel Las Bubut Pak Junaidi
Laporan Laba Rugi
Periode 1 Januari – 31 Desember xxxx

400 Pendapatan			500 Biaya dan Beban		
410	Penjualan		510	HPP	
411	Retur Penjualan		520	Beban Gaji bag Penjual	
412	Potongan Penjualan		521	Beban Iklan	
			522	Beban Penyusutan	
600 Pendapatan Lain-lain				Peralatan Toko	
610	Pendapatan Sewa		523	Beban Pengiriman	
			529	Beban Penjualan Rupa	
700 Beban Bunga			530	Beban Gaji bag Kantor	
700	Beban Bunga		531	Beban Sewa	
			532	Beban Penyusutan	
				Peralatan Kantor	
			533	Beban Asuransi	
			534	Beban Perlengkapan Kantor	
			539	Beban Admintasi Rupa	

c) Pelatihan dan pendampingan tata kelola Pemasaran produk berbasis online untuk UKM

Pemasaran berbasis web dan online merupakan sebuah alternatif untuk pengembangan bisnis. Implementasi yang dilaksanakan dalam bentuk proses digitaliasi produk sehingga bisa dipasarkan dan didistribusikan secara online. Capaiannya adalah sebagai berikut:

- 1) Fanpage Promotion
 - 2) Website Company Profile
 - 3) Google/Marketing online pasif
 - 4) Marketing online aktif
- Fanpage untuk iklan di media sosial

4. SIMPULAN

Kegiatan Program Pengabdian kepada Masyarakat melalui upaya eksistensi produktivitas UKM Bengkel Las Bubut dengan implementasi aspek Manajemen di Kelurahan Merjosari, Kecamatan Lowokwaru, Kota Malang telah dilaksanakan. Mitra UKM dapat mengikuti dengan baik terkait pendampingan dan pelatihan aspek manajemen. Mitra UKM secara mandiri mampu mengimplementasi secara berkelanjutan semua kegiatan sebagai bentuk

apresiasi kepada tim pengabdian. Diharapkan pada beberapa bulan kemudian mitra mampu meningkatkan performa manajemen dan memaksimalkan pemasaran berbasis digital atau online yang sangat membantu dalam menjual produk maupun jasa.

DAFTAR PUSTAKA

- BPS. (2019). <https://www.bps.go.id/publication/2019/07/04/daac1ba18cae1e90706ee58a/>.
- Irfani, H., Yeni, F., & Wahyuni, R. (2020). Pemanfaatan Digital Marketing Sebagai Strategi Pemasaran Pada Ukm Dalam Menghadapi Era Industri 4.0. *JCES (Journal of Character Education Society)*, 3(3), 651–659.
- Komalasari, Y., Suryantari, E. P., & Krismawintari, N. P. D. (2020). Strategi Digital Marketing Bagi Ukm Menghadapi Badai Pandemi Covid-19. *Seminar Nasional Aplikasi Iptek (SINAPTEK)*.
- Lindiawati, I., Harahap, H., & Mardiana, S. (2021). Analisa Strategi E-Marketing Dinas Koperasi Ukm Kota Medan Terhadap Ukm Binaan Di Tengah Pandemi Covid-19 Tahun 2020. *Strukturasi: Jurnal Ilmiah Magister Administrasi Publik*, 3(1), 14–29.
- Rahman, M. A., & Hadiyati, E. (2020). Studi Penerapan Digital Marketing Pada UKM Makanan Khas di Kota Malang. *Warta Pendidikan/ E-Journal*, 4(4).
- Widyamurti, N. (2018). Pemasaran Pariwisata Melalui Kemasan Produk UKM Standing Pouch Berbahan Paper Metal di Era Ekonomi Kreatif. *Jurnal Industri Kreatif Dan Kewirausahaan*, 1(1).