

# 4.\_PKM\_Peningkatan\_Produktivi tas\_Bisnis\_Sablon\_di\_Jawa\_Tim ur.pdf

*by*

---

**Submission date:** 03-May-2020 11:12AM (UTC+0700)

**Submission ID:** 1314388590

**File name:** 4.\_PKM\_Peningkatan\_Produktivitas\_Bisnis\_Sablon\_di\_Jawa\_Timur.pdf (222.98K)

**Word count:** 1537

**Character count:** 10002

## PKM PENINGKATAN PRODUKTIVITAS BISNIS SABLON DI JAWA TIMUR

Mulyadi<sup>1)</sup>, Ribangun B. Jakaria<sup>2)</sup> dan Wiwik Sumarni<sup>3)</sup>

Universitas Muhammadiyah Sidoarjo  
Email : mulyadi@umsida.ac.id<sup>1)</sup>

### ABSTRACT

Pelaku usaha sablon, diyakini akan memberikan kontribusi positif atas tumbuh kembangnya perekonomian masyarakat secara kecil terutama penghasil produk sablon yang dilakukan dengan menggunakan alat konvensional, karenanya mitra 1 dalam hal ini bapak M. Muslich pemilik usaha 'rumah sablon jon', memiliki permasalahan atas penggunaan alat pengencang screen sablon yaitu suatu alat yang dirancang untuk membantu mengencangkan screen sablon yang masih dilakukan secara manual, yang menyebabkan proses pengencangan screen tidak efisien, guna mengatasi permasalahan mitra 1 tersebut solusi yang ditawarkan adalah pembuatan alat pengencang screen sablon inovatif yang diyakini akan mempermudah proses pengencangan dan meminimalisir waktu dan tenaga sehingga dapat meningkatkan tingkat efisiensi dan praktisitas dari proses penyablonan. Mitra 2 adalah sablon cak sampo yang beralamat di kelurahan porong, merupakan jasa percetakan yang dilakukan dengan alat sablon, permasalahannya adalah belum adanya mesin pemotong kertas yang sederhana, sehingga proses pemotongan kertas dilakukan dengan cara menggunakan pihak 2, dampak atas keputusan penggunaan pihak lain dalam pemotongan kertas tersebut, ongkos produksi meningkat, sehingga tidak mampu memberikan harga yang kompetitif atas jasa produksi yang dilakukan. Sehingga solusi yang ditawarkan adalah, dengan memberikan bantuan alat pemotong kertas yang sederhana, yang bertujuan untuk mengurangi biaya produksi dan dapat meningkatkan efisiensi produksi dan daya saing usaha.

**Kata kunci:** Screen Sablon, Semi Otomatis, Alat pemotong kertas, Efisien.

### PENDAHULUAN

Dibanyak<sup>2)</sup> pelaku usaha sablon, Cetak saring adalah salah satu teknik proses cetak yang menggunakan layar (screen) dengan kerapatan tertentu dan umumnya barbahan dasar Nylon atau sutra (silk screen) Selanjutnya Layar<sup>2)</sup> ini kemudian diberi pola yang berasal dari negatif desain yang dibuat sebelumnya di kertas hvs atau kalkir. Kain ini direntangkan dengan kuat agar menghasilkan layar dan hasil cetakan

yang datar. Setelah diberi fotoresis dan disinari, maka harus disiram air agar pola terlihat lalu akan terbentuk bagian-bagian yang bisa dilalui tinta dan tidak (Kipphan, Helmut; 2001). Proses pengerjaannya adalah dengan menuangkan tinta diatas layar dan kemudian<sup>2)</sup> di sapu dengan menggunakan palet atau rakel yang terbuat dari karet. Satu layar digunakan untuk satu warna, sedangkan untuk membuat beberapa warna dalam satu desain harus menggunakan suatu alat agar presisi.

Tingkat presisi dalam penggunaan alat tersebut akan mempengaruhi kualitas hasil sablon yang dilakukan oleh pengarajin terlihat pada gambar 1.



Gambar 1. Proses instalasi alat sablon

Mempersiapkan alat dan bahan merupakan proses yang penting dalam proses penyablonan. Alat dan bahan yang digunakan saat proses penyablonan diantaranya bingkai screen, obat afdruk, pewarna sablon, dan rakel pada gambar 2. Akan tetapi, masih banyak para produsen sablon yang masih kesulitan dalam salah satu tahap persiapan alat dan bahan.



Gambar 2. Proses penarikan screen pada proses sablon

Kesulitan para produsen sablon adalah persiapan screen yang masih sulit didapatkan kekencangan yang maksimal. Sedangkan dalam proses penyablonan, kekencangan screen merupakan salah satu komponen penting yang hampir tidak bisa digantikan. Hal ini yang kemudian akan mempengaruhi produktifitas seorang produsen sablon. Menurut (Mulyadi

Iswanto.2017), Penggunaan alat bantu sangat penting dalam meningkatkan produktifitas ini dibuktikan dengan penggunaan alat bantu traker dari manual ke semiotomatis mampu meningkatkan produktifitas sampai 30%. Sedangkan menurut (Swastha. 2005, p.42), “*Marketing mix* adalah kombinasi dari empat variabel atau kegiatan yang merupakan inti dari system pemasaran perusahaan yakni produk, struktur harga, kegiatan promosi dan sistem distribusi”, juga bisa meningkatkan produktifitas.

Secara umum pada industri kecil sablon, permasalahan kekencangan screen adalah faktor utama dalam hasil yang dicapai dalam proses sablon, sehingga banyak pelaku usaha sablon yang mengeluhkan atas proses tersebut, termasuk usaha yang sablon yang dimiliki rumah sablon ‘Jon’ bapak M. Muslich yang fokus pada pengerjaan sablon kaos, usaha yang dirintis sejak 2003 ini masih terkendala atas kekencangan screen tersebut pada gambar 3.



Gambar 3. Contoh Screen Kedor

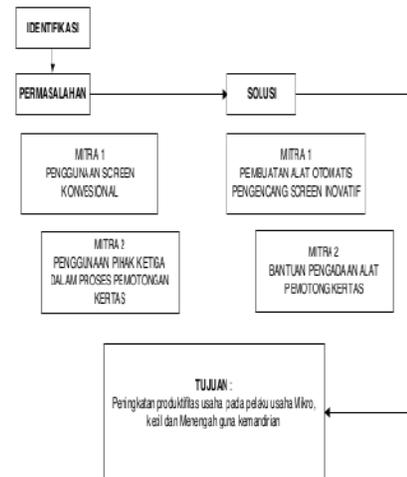
Sementara pada mitra 2 yaitu cak sarpo, adalah pelaku usaha sablon yang fokus pada pengerjaan undangan, hal ini di dasari atas kondisi modal sehingga tetap mempertahankan bisnis sablon tersebut dilakukan, tetapi dengan banyaknya printing digital dan jenis mesin pemotongan kertas

yang modern, tidak menggoyahkan pemilik usaha Indah sablon untuk tetap bertahan dengan proses sablon yang konvensional, dari sekian permasalahan adalah tidak dimilikinya alat pemotong kertas, sehingga mengharuskan mitra untuk menggunakan jasa pemotongan kertas. Dengan penggunaan jasa atas pemotongan kertas tersebut, menyebabkan proses produksi terganggu dan tidak efisien. Selain itu, wirausahawan (UKM) juga berperan untuk memiliki peluang dalam berperan aktif di masyarakat, terutama dalam hal membuka lapangan pekerjaan, kemandirian, dan kebebasan untuk mencapai potensi diri sepenuhnya (Leonardus Saiman, 2009).

## METODE PELAKSANAAN

Kegiatan pertama yang dilakukan dalam Program Pengabdian kepada Masyarakat adalah dengan melakukan kunjungan ke lapangan dengan melihat langsung kondisi dan permasalahan yang dihadapi mitra. Selanjutnya setelah program PKM ini disetujui, maka tim pengusul melakukan diskusi untuk membuat perencanaan prioritas yang berupa nama kegiatan serta waktu pelaksanaan. Masing-masing kegiatan terdapat penanggungjawab dan akan mengevaluasi kesesuaian kegiatan dengan yang telah direncanakan. Selain itu selama pelaksanaan program PKM, tim pengusul selalu berkoordinasi dengan Mitra sehingga dalam proses pelaksanaan program, Mitra memahami dan dapat menjalankan secara mandiri atas teknologi yang ditransfer melalui pelatihan dan pendampingan usaha. Untuk memastikan pelaksanaan program berjalan dengan baik, maka tim pengusul selalu melakukan evaluasi secara bertahap, guna memastikan bahwa tahapan yang dilalui berjalan dengan baik, sehingga bukan hanya kerjasama tim

pengusul saja yang menjadi prioritas tetapi kerjasama Mitra juga penting. Karenanya potensi masing-masing anggota tim dapat dioptimalkan sesuai dengan bidang kepakarannya. Sehingga hubungan Mitra dengan tim Pengusul adalah Mitra berkontribusi dalam memberikan gambaran permasalahan sehingga pengusul dengan jelas menawarkan solusi sehingga akan memberikan manfaat bagi Mitra

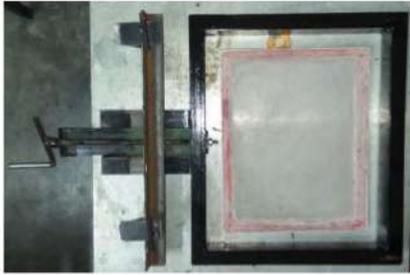


Gambar 4. Tahapan pelaksanaan PKM

## HASIL DAN PEMBAHASAN

### 1. Mesin pengencang sablon

Mesin ini didesain dan dibuat untuk memberikan kemudahan bagi mitra dalam perubahan proses pengencangan yang selama ini dilakukan. Mesin yang dibuat dengan menggunakan beberapa komponen hasil mesin-mesin yang tidak terpakai, bertujuan sebagai upaya melakukan reproduksi alat-alat yang tidak terpakai dengan merubah fungsi menjadi peralatan rekondisi, seperti pada gambar 5 dibawah ini. Spesifikasi ukuran alat pengencang tersebut panjang 80cm dan lebar 60cm dengan penggerak transmisi ulir.



Gambar 5. Alat pengencang screen sablon

Dengan pemanfaatan tersebut akan memberikan nilai jual atas komponen-komponen pada alat yang tidak terpakai tersebut.

## 2. Mesin pemotong kertas

Salah satu upaya yang dilakukan oleh pengusul adalah melakukan wawancara atas kondisi produksi yang dilakukan oleh mitra termasuk penggunaan alat yang selama ini digunakan.



Gambar 6. Alat bantu potong kertas yang disumbangkan

Hasil wawancara yang dilakukan tersebut akan memberikan gambaran atas peralatan yang digunakan serta upaya perbaikan yang akan dilakukan, salah satu kondisi yang dihadapi oleh mitra adalah proses pemotongan kertas yang dilakukan dengan menggunakan pihak ketiga adalah salah satu kendala atas proses produksi sablon yang dimiliki oleh mitra, sehingga pemberian alat pemotong kertas pada

gambar 6 adalah salah satu upaya untuk memberikan solusi atas permasalahan yang dihadapi.

Guna memaksimalkan fungsi alat maka masih ada upaya yang dilakukan yaitu dengan melakukan pengamatan atas proses yang dilakukan dengan memperhatikan penggunaan alat tersebut, hal ini bertujuan agar mitra dalam menjalankan usaha sablon dengan baik dan dapat meningkatkan produktivitas usahanya.

## PENUTUP

### Kesimpulan

Pemberian solusi yang dilakukan dengan memberikan beberapa alat berupa alat pengencang screen sablon dan pemotong kertas adalah salah satu upaya perbaikan proses produksi yang dilakukan oleh mitra, dengan perubahan dan pemberian alat tersebut diharapkan akan meningkatkan produktivitas usaha yang dijalankan, sehingga akan meningkatkan efektivitas dan produktivitas usaha yang akhirnya akan meningkatkan keuntungan bagi mitra, dan kedepan dapat mengembangkan usaha yang dijalankan.

### Saran

Banyaknya permasalahan yang dihadapi oleh mitra namun solusi yang ditawarkan dengan pemberian alat pengencang screen sablon dan pemotong kertas hanya salah satu unsur perbaikan, dan masih ada beberapa hal yang harus diperhatikan guna perbaikan mitra untuk dapat mengembangkan usaha sablon yaitu dengan sistem pemasaran yang lebih modren dengan penggunaan web sebagai salah satu media promosi yang efektif serta penggunaan alat-alat modren dalam upaya perbaikan kualitas hasil sablon, mengingat

fokus bidang garap masing-masing mitra adalah berkaitan dengan kaos dan undangan.

3  
**DAFTAR PUSTAKA**

- Buchari Alma. 2011. **Manajemen Pemasaran & Pemasaran Jasa**. Bandung: Alfabeta
- Dion, A., Raharja, E, 2012, “**Analisa Faktor-faktor Motivasi yang mempengaruhi Minat Berwirausaha**”. *Diponegoro Journal of Management*. Volume 1, Nomor1, hal 130.
- Kipphan, Helmut (2001), **Handbook of print media: technologies and production methods (edisi ke-Illustrated)**, Springer, hlmn. 130–144, ISBN 3-540-67326-1
- Leonaradus Saiman. 2009. **Kewirausahaan: Teori, Praktek dan Kursus-kursus**. Jakarta: Salemba.
- Mulyadi Iswanto. 2017,” **Pengembangan Usaha Layanan Jasa Service Ambon Jaya Motor Di Desa Pateguhan-Pandaan-Pasuruan**”. *INOTEKS* Volume 21 No. 1 Februari 2017, ISSN 1411-3554 (print), ISSN 1411-3554 (online), hal. 77-83.
- Panero, J. dan Martin Z. (2003). **Dimensi Manusia dan Ruang Interior**. Jakarta: Erlangga.
- Swastha, Basu. (2005). **Azas-azas marketing (2nd ed)**. Yogyakarta: Akademi Keuangan dan Bisnis

# 4. PKM\_Peningkatan\_Produktivitas\_Bisnis\_Sablon\_di\_Jawa\_Tim

## ORIGINALITY REPORT

6%

SIMILARITY INDEX

%

INTERNET SOURCES

%

PUBLICATIONS

6%

STUDENT PAPERS

## PRIMARY SOURCES

1

Submitted to Universitas Diponegoro

Student Paper

2%

2

Submitted to Universitas Negeri Jakarta

Student Paper

2%

3

Submitted to Universitas Jember

Student Paper

1%

4

Submitted to Lambung Mangkurat University

Student Paper

1%

Exclude quotes On

Exclude matches < 1%

Exclude bibliography On