

Penguatan Branding dan Pelatihan Manajemen Usaha untuk Meningkatkan Pendapatan dan Kinerja pada Bengkel Asiaropa Motor Denpasar

^{1*}Anggun Nugroho, ²Iwan, ³Anak Agung Gde Agung Putra Ratu Asmara
ITB STIKOM Bali^{1,2,3}
*Email: anggun.nugroho12@gmail.com

ABSTRAK

Bengkel ASIAROPA MOTOR merupakan usaha dari seorang lulusan perguruan tinggi IT ternama di Bali & Indonesia Timur yang berkedudukan di Jl. Raya Puputan Denpasar. Berawal dari seorang montir mobil lulusan SMK Mesin yang tertarik memperdalam IT karena melihat peluang di masa depan bahwa kendaraan bermotor dilengkapi dengan peralatan IT yang begitu besar. Sambil bekerja di salah satu bengkel resmi TOYOTA ternama di Denpasar, sepulang kerja bergabung dengan rekannya menerima jasa bengkel mobil di tanah sewa di Pondok Indah IV daerah Gatot Subroto Barat, yang menerima perbaikan dan perawatan mobil produk Asia (Jepang, Korea & China) dan mobil produk Eropa. Dengan bekal pengalaman di bengkel umum sebelumnya dan bengkel resmi TOYOTA, meskipun terkena dampak pandemi *CoViD-19*, bengkel ASIAROPA tetap eksis dan tetap berusaha memperoleh kepercayaan pelanggannya. Sebelum diadakan pengabdian masyarakat ini, pencatatan pembukuan keuangan masih dilakukan secara manual dengan membuat catatan transaksi keuangan masuk dan keluar di buku pembukuan. Selain itu mitra belum mempunyai stempel, logo dan papan nama yang memadai, serta pemasaran masih dilakukan secara konvensional. PKM ini berusaha membantu untuk mengembangkan usaha mitra sehingga: a. mempunyai stempel, logo dan papan nama yang memadai, b. mempunyai keterampilan pencatatan pembukuan keuangan. Pada program lanjutan nanti diupayakan agar mitra mempunyai blog, akun SocMed untuk media informasi & berbagi pengetahuan pemeliharaan mobil, dan pemasaran memanfaatkan jaringan internet. Program pengabdian yang telah dilakukan tersebut dapat membantu mitra dalam menguatkan branding berupa pembuatan stempel, logo dan papan nama bengkel, pelatihan pencatatan pembukuan keuangan menggunakan Microsoft Excel.

Kata kunci : penguatan *branding*, pelatihan manajemen, bengkel mobil

ABSTRACT

*ASIAROPA MOTOR workshop is the business of a graduate of a well-known IT college in Bali & East Indonesia who is domiciled at jalan.raya Puputan Denpasar. Starting from a car mechanic who graduated from Mechanical Vocational High School who was interested in deepening IT because he saw opportunities in the future that motorized vehicles would be equipped with such large IT equipment. While working at one of the well-known TOYOTA official workshops in Denpasar, after work he joined his colleagues to receive car repair services on rental land in Pondok Indah IV, West Gatot Subroto area, which received car repair and maintenance for Asian products (Japan, Korea & China) and cars. European product. Armed with previous experience in public workshops and official TOYOTA workshops, even though they were affected by the *CoViD-19* pandemic, ASIAROPA workshops still exist and are still trying to gain the trust of their customers. Before this*

community service was held, financial accounting records were still done manually by recording incoming and outgoing financial transactions in the bookkeeping. Also, partners do not have adequate stamps, logos and name boards, and marketing is still carried out conventionally. This PKM tries to help to develop partner businesses so that: a. has adequate stamps, logos and nameplate, b. have financial bookkeeping skills. In the follow-up program, efforts will be made for partners to have a blog, a SocMed account for media information & sharing knowledge on car maintenance, and marketing using the internet network. The service program that has been carried out can assist partners in strengthening branding in the form of making stamps, logos and shop signboards, training on financial bookkeeping using Microsoft Excel. Abstract should be typed in Bahasa Indonesia and English. It consists of 150 – 200 words, and should be typed in Times New Roman size 12 point, single spacing. A summary presents problems, methods and conclusion.

Key words: *branding, management training, car repair*

PENDAHULUAN

Untuk menjaga kondisi kendaraan agar tetap prima, diperlukan pemeriksaan, pemeliharaan dan perbaikan kendaraan bermotor oleh setiap penggunanya. Selain bengkel-bengkel resmi dari masing-masing dealer kendaraan, terdapat banyak bengkel yang merupakan jenis usaha yang dibuat oleh masyarakat pada umumnya. Bengkel merupakan tempat dimana pengguna kendaraan bermotor, khususnya mobil, dapat melakukan pemeliharaan dan perbaikan kendaraannya yang dibantu oleh teknisi-teknisi yang ahli di bidangnya. Setiap bengkel tentunya perlu melakukan pembelian sparepart, alat yang dibutuhkan untuk proses perbaikan dan pemeliharaan kendaraan, serta komponen yang mungkin diperlukan. Selain melakukan pembelian, setiap bengkel juga melakukan transaksi penjualan terhadap pelanggannya, baik itu penjualan sparepart yang digunakan maupun produk berupa jasa perbaikan dan pemeliharaan kendaraan.

Bengkel ASIAROPA MOTOR merupakan sebuah usaha yang dikelola oleh Aris Susanto, alumni sebuah perguruan tinggi IT ternama di Bali dan Indonesia Timur yang terletak di Jl. Raya Puputan Denpasar, dengan memilih ProDi Sistem Komputer dan pilihan konsentrasi berkenaan dengan Otomasi & Robotika. Cikal bakal bengkel yang memberikan pelayanan berupa perbaikan dan

pemeliharaan mobil dari berbagai merek mobil produksi Asia (Jepang, Korea & China) dan Eropa telah digeluti selama 4 tahun, di Jl. Pondok Indah IV, Pemecutan Kaja, Denpasar Utara. Awal tahun 2020 setelah lulus studi S1, saudara Aris Susanto memberanikan diri menyewakan lahan di Sempidi dekat Kantor PusPem Badung dan membuka bengkelnya sendiri yang dinamai ASIAROPA MOTOR yang menerima perbaikan dan perawatan mobil produk Asia (Jepang, Korea & China) dan mobil produk Eropa. Montir yang ada pada Bengkel ASIAROPA MOTOR ini berjumlah 2 orang dengan kemampuan khusus di bidangnya masing-masing, yaitu mobil Asia dan mobil Eropa. Selain montir, istri pemilik bengkel yang mempunyai pendidikan cukup juga membantu pada bagian administrasi, sehingga dapat dilatih untuk mengelola pencatatan keuangan secara komputerisasi dan mengelola *blog/social media*.

Usaha ini masih belum memiliki logo dan papan nama usaha yang layak, dan menggunakan cara manual untuk mencatat pembukuan keuangannya, baik itu untuk kas masuk maupun kas keluar. Sehingga pemilik merasakan kesulitan dalam menghitung omset, laba kotor serta pendapatan bersih usaha. Selain itu, bengkel ini belum melakukan cara pemasaran sehingga pendapatan kotor dari jasa perawatan dan perbaikan berkisar 10

juta rupiah dari sekitar 60 pelanggan yang dilayani per bulannya atau rata-rata 3-4 pelanggan per harinya. Pengeluaran rutin yang dibayarkan meliputi honor tenaga kerja sebesar 5 juta rupiah dan biaya listrik dan air serta voucher HP sebesar 500 ribu rupiah, biaya penyusutan peralatan dan biaya untuk alokasi tempat usaha, sehingga laba bersih berkisar 3 juta rupiah. Pada pengabdian ini difokuskan untuk membuat logo, stempel dan papan nama yang memadai serta memberikan pelatihan dan pendampingan mengenai pencatatan pembukuan keuangan & manajemen usaha. Pada program lanjutan pengabdian ini akan dibuatkan sebuah aplikasi blog/ akun media sosial yang dapat digunakan untuk melakukan pemasaran maupun penerimaan order yang berkaitan usaha tersebut. Dengan diadakannya pengabdian masyarakat ini belum dapat meningkatkan omset seperti yang diharapkan, yaitu menjadi 15 juta rupiah per bulan yang akan menaikkan pendapatan bersih menjadi 4.5 juta rupiah per bulan. Hal ini dikarenakan kondisi usaha secara umum selama 2 tahun terakhir ini masih lesu akibat dampak dari pandemi *CoViD-19*.

Gambaran analisis situasi mitra sebelum dilaksanakan kegiatan pengabdian dapat dilihat pada tabel 1.

Tabel 1. Analisis Situasi

No	Bidang	Permasalahan	Solusi
1	Pencatatan pembukuan keuangan	Pencatatan secara manual dan belum memenuhi standar akuntansi	Diberikan pelatihan pencatatan pembukuan keuangan dengan PC
2	Pemasaran	Pemasaran secara konvensional	Pelatihan pemasaran melalui internet

RUMUSAN MASALAH

Adapun permasalahan yang muncul dari analisis situasi yang dilakukan pada

Bengkel AsiaRopa Motor adalah sebagai berikut :

- Mitra belum memiliki logo yang baku dan mencerminkan bidang usaha yang dilakukan.
- Mitra belum menggunakan teknologi informasi dalam melakukan pencatatan pembukuan keuangan dan mengalami kesulitan dalam menghitung omset, laba kotor serta pendapatan bersih
- Mitra belum melakukan upaya pemasaran yang dapat lebih meningkatkan omset dan jumlah pelanggan.

METODE

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra, maka dalam usulan pengabdian masyarakat ini, solusi yang dapat ditawarkan yaitu:

- Pembuatan logo, stempel & papan nama.
- Pelatihan dan pendampingan mengenai pencatatan pembukuan keuangan sederhana.
- Pembuatan dan pendampingan pengelolaan blog / akun media sosial untuk menunjang sosialisasi melalui informasi tentang *company profile* dan proses pemasaran usaha bengkel tersebut.

Tahapan tersebut dapat digambarkan seperti bagan pada gambar 1, berikut ini.



Gambar 1. Tahapan pengabdian

Peserta kegiatan pelatihan ini adalah staff dan pengelola bengkel AsiaRopa Motor.

PEMBAHASAN KEGIATAN

Kegiatan pengabdian masyarakat yang telah dilakukan pada bengkel mobil AsiaRopa Motor, yaitu berupa :

1. Pembekalan pentingnya penguatan branding dan manajemen usaha.
2. Pelatihan pencatatan pembukuan transaksi keuangan.
3. Pembuatan Desain Logo untuk Stempel, Nota dan Papan Nama.
4. Pembuatan Blog / Akun *SocMed* dan pelatihan penggunaannya
5. Evaluasi Kegiatan Pelatihan
6. Pendampingan.

Materi Pelatihan I:

- a. Pencatatan Jurnal Akuntansi
- b. Pembuatan Buku Besar
- c. Pembuatan Laporan Laba – Rugi
- d. Pembuatan Laporan Neraca Saldo
- e. Pelatihan pengelolaan blog/ akun media sosial untuk membagi informasi dan mendorong pemasaran.

Materi Pelatihan II:

- a. Langkah pembuatan blog/akun media sosial.
- b. Pelatihan cara pemanfaatan PC yang ada untuk terhubung dengan jaringan internet.
- c. Pengelolaan blog/ akun media sosial perusahaan.

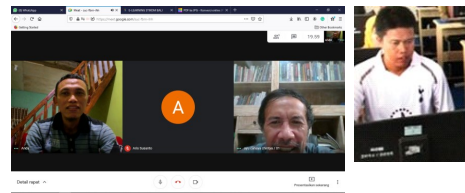
Berikut ini gambaran hasil kegiatan yang disertai dengan foto – foto kegiatan:

Bengkel Mobil AsiaRopa Laporan Laba/Rugi Desember 2020		Bengkel Mobil AsiaRopa Laporan Laba/Rugi Desember 2021	
Pendapatan Usaha		Pendapatan Usaha	
1. Pendapatan jasa servis	Rp. 10,000,000	1. Pendapatan jasa servis	Rp. 11,000,000
2. Pendapatan laba penjualan	Rp. 2,000,000	2. Pendapatan laba penjualan	Rp. 2,200,000
Jumlah Pendapatan	Rp. 12,000,000	Jumlah Pendapatan	Rp. 13,200,000
Beban Usaha		Beban Usaha	
1. Beban gaji	Rp. 5,000,000	1. Beban gaji	Rp. 5,000,000
2. Beban penyusutan/gedang/alat	Rp. 1,000,000	2. Beban penyusutan/gedang/alat	Rp. 1,000,000
3. Beban operasional	Rp. 1,500,000	3. Beban operasional	Rp. 1,500,000
4. Beban perlengkapan, bahan	Rp. 1,000,000	4. Beban perlengkapan, bahan	Rp. 1,400,000
5. Beban lainnya	Rp. 500,000	5. Beban lainnya	Rp. 700,000
Jumlah beban usaha	Rp. 9,000,000	Jumlah beban usaha	Rp. 9,600,000
Pendapatan Bersih	Rp. 3,000,000	Pendapatan Bersih	Rp. 3,600,000

Gambar 2. Laba/Rugi sebelum & sesudah PKM



Gambar 3. Pembuatan logo AsiaRopa Motor



Gambar 4. Pelatihan secara daring dan luring



Gambar 5. Stempel bengkel AsiaRopa



Gambar 6. Halaman Blog bengkel AsiaRopa



Gambar 7. Halaman Social Media Facebook
<https://web.facebook.com/profile.php?id=100069005534205>

Partisipasi Mitra

Kegiatan pengabdian ini merupakan kegiatan yang berkelanjutan, yang dalam usulan ini kegiatan hanya dibatasi pada penguatan branding dan manajemen usaha melalui pencatatan pembukuan transaksi keuangan dengan melakukan pelatihan penggunaan teknologi informasi untuk

melakukan pencatatan transaksi keuangan dan nantinya dilanjutkan pembuatan blog / akun *SocMed* untuk sosialisasi dan penguatan *image*. Pengelola dan karyawan bengkel ini memiliki antusiasme dengan pelaksanaan pengabdian masyarakat ini.

Hasil luaran dari kegiatan pengabdian ini berupa:

1. Mitra memiliki logo yang nantinya dipakai dalam pembuatan Stempel, Nota dan Papan Nama.
2. Keterampilan pengelolaan blog / akun media sosial perusahaan.
3. Dokumentasi kegiatan

Evaluasi

Pelaksanaan kegiatan pengabdian telah berlangsung dengan baik, meskipun kondisi pandemi CoVid-19 masih dialami. Omset sedikit naik meski sempat terpengaruh oleh turunnya jumlah pelanggan maupun pendapatan kotor.

Seiring dengan keadaan pandemi yang mulai berakhir, diperlukan peningkatan intensitas pemanfaatan blog/akun media sosial sebagai media penyampaian informasi dan pemasaran yang cukup efektif untuk meraih calon pelanggan baru.

Manfaat Kegiatan

Dari pelaksanaan kegiatan ini mitra dapat melakukan pencatatan pembukuan keuangan menggunakan *Microsoft Excel* dan melakukan pengelolaan blog/ akun media sosial sebagai media informasi dan pemasaran sehingga diharapkan dapat meraih sekmen pelanggan baru.

SIMPULAN

Kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan pengabdian masyarakat ini adalah bahwa pelaksanaan pembekalan tentang pentingnya penguatan *branding* dan pelatihan manajemen usaha melalui pencatatan pembukuan keuangan telah berjalan dengan baik. Demikian juga telah dibuat desain logo yang dapat disematkan pada Stempel, Nota dan Papan Nama yang sudah dipasang.

UCAPAN TERIMA KASIH

Puji syukur atas terselesainya artikel pengabdian masyarakat ini. Tiada gading yang tak retak demikian juga dengan artikel ini. Pada kesempatan ini izinkan saya menyampaikan terimakasih kepada :

1. Dr. Dadang Hermawan, selaku Rektor ITB STIKOM Bali, yang telah memberikan motivasi dan semangat kepada kami.
2. Dr. Dian Rahmani Putri, selaku Direktur PPMP ITB STIKOM Bali, yang telah memberikan pengarahan dan motivasi.
3. Bapak Aris Susanto selaku pemilik dan pengelola bengkel AsiaRopa Motor, yang telah memberikan kesediaannya untuk menjadi mitra dalam pengabdian ini.
4. Redaksi jurnal Widyabhakti yang telah memberikan saran dan masukan demi penyempurnaan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA (*contoh*)

- Munawir Nasir, Jafar Basalamah, Aditya Halim Perdana Kusumah. 2019. Kegiatan E-Marketing sebagai bentuk Kewirausahaan Dini Bagi Pelajar, Celebes Abdimas: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat, [http://journal.ildikti9.id/CER/indexVol 1, No. 1, April 2019. Pp: 01-08](http://journal.ildikti9.id/CER/indexVol1, No. 1, April 2019. Pp: 01-08).
- Nugroho Anggun, Bagiarta Nyoman, Santoso Joko. 2020. PKM Pembuatan Logo dan Pelatihan Pemasaran Berbasis Social Media pada Pabrik Roti "HM" Karangasem. Widyabhakti: Jurnal Ilmiah Populer. Vol 2 No. 2 2020. 117-122.
- Tim PusDikLat Kemenkeu. 2018. Pembuatan Fungsi Excel Sendiri (VBA Macro). Materi DikLat VBA Macro. <https://klc.kemenkeu.go.id/course/diklat-microsoft-excel-tingkat-tinggi/curriculum/>. Diakses terakhir 12 Maret 2023.
- Pramita Yulinda Devi, dkk, 2023. Optimalisasi Digital Marketing Bagi

Usaha Mikro, Kecil, Dan Menengah (UMKM) Terdampak Pandemi Covid-19 di Desa Podosoko, Candimulyo, Kab. Magelang. Jurnal Pengabdian Masyarakat Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat Institut Teknologi dan Bisnis Asia Malang.

Kusumajanti, Nashir Asep Kamaluddin, Widiastuti Ni Putu Eka, 2021.

Pemberdayaan Kelompok Pembudidaya Lele di Desa Curug, Gunung Sindur, Bogor. Jurnal Pengabdian Pada Masyarakat Universitas Mathla'ul Anwar Banten.