



## **Peningkatan Kualitas Produksi UKM Percetakan di Karangpilang Surabaya dan Krian Sidoarjo**

**Titus Kristanto<sup>1</sup>, Eka Cahya Muliawati<sup>2</sup>, Rachman Arief<sup>3</sup>, Syaiful Hidayat<sup>4</sup>**

Institut Teknologi Adhi Tama Surabaya<sup>1,2,3</sup>

Universitas Dr. Soetomo Surabaya<sup>4</sup>

Email: tintus.chris@gmail.com<sup>1</sup>, echa.ekacahya@gmail.com<sup>2</sup>,  
ramanarif@gmail.com<sup>3</sup>, syaifulits@gmail.com<sup>4</sup>

### **ABSTRAK**

Mitra 1 (Purnama Advertising) merupakan usaha percetakan yang bergerak di bidang percetakan dan desain grafis, yang dimiliki oleh Bapak Purnomo. Lokasi usaha Purnama Advertising sangat strategis dekat dengan jalan raya, dikarenakan dilewati banyak orang. Mitra 2 (Smart Jaya) yang dimiliki oleh Bapak Hidayat menangani desain cetak yang sangat sederhana. Lokasi usaha Smart Jaya sangat strategis dekat dengan sekolah. Permasalahan yang dihadapi oleh Mitra 1 dan Mitra 2 adalah terkendala di bidang pemasaran online, dikarenakan keterbatasan biaya yang dimiliki oleh Mitra. Tujuan dari kegiatan pengabdian adalah mengembangkan usaha percetakan yang mandiri dan memiliki wawasan luas pada desain cetak dan desain grafis. Solusi yang ditawarkan dari kegiatan pengabdian adalah memberikan bantuan mesin produksi cetak dan mesin hot press, pendampingan pembuatan media pemasaran, pelatihan manajemen produksi dan pemasaran. Luaran dari program IbM adalah publikasi ilmiah pada Jurnal ber-ISSN, publikasi seminar nasional, dan media promosi online.

**Kata kunci:** Percetakan, Pemasaran Online, Usaha Kecil Menengah.

### **ABSTRACT**

*Mitra 1 (Purnama Advertising) is a printing business engaged in printing and graphic design, owned by Mr. Purnomo. Business location Purnama Advertising is very strategic, close to the highway, due to skipping many people. Mitra 2 (Smart Jaya) owned by Mr. Hidayat handles a very simple print design. Smart Jaya business location is very strategic, close to the school. The problems faced by Partner 1 and Partner 2 are constrained in the field of online marketing, due to the limited cost of the Partners. The purpose of the devotion activity is to develop an independent printing business and have a board insight on print design and graphic design. The solutions offered from the devotion activities are providing printing machines and hot press machines, mentoring media marketing, production management and marketing training. The outcomes of the IBM program are scientific publication in ISSN Journals, national seminar publication, and online promotional media.*

**Keywords:** Online Marketing, Printing, Small and Medium Enterprises,

### **PENDAHULUAN**

#### **Analisis Situasi**

Mitra 1 pemilik usaha Purnama Advertising didirikan oleh Bapak Purnama sejak 2010. Lokasi usaha

Bapak Purnama berpindah-pindah tempat. Mulai dari daerah Kedung Asem, Pondok Chandra, Lakarsantri, dan terakhir di Bogangin Surabaya, sekaligus sebagai tempat tinggal.

Lokasi usaha daerah Bogangin dekat dengan jalan raya. Usaha percetakan yang dihasilkan yaitu cetak undangan, brosur, buku, banner, dan sebagainya.

Mitra 2 pemilik usaha Smart Jaya didirikan oleh Bapak Hidayat sejak 2012. Bapak Hidayat mempunyai keahlian dan pengetahuan di bidang komputer, sehingga mencoba membuka usaha percetakan. Lokasi usaha Bapak Hidayat berada di daerah Krian Sidoarjo, dekat dengan sekolah, dan sekaligus sebagai tempat tinggal.

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan Tim ke Mitra 1 dan Mitra 2, didapatkan hasil observasi sebagai berikut.

1. Peralatan yang digunakan oleh Mitra masih menggunakan mesin yang sederhana, sehingga membutuhkan waktu yang lama.
2. Keterbatasan pada modal usaha dan jumlah pegawai, sehingga banyak permintaan yang tidak dapat dipenuhi.
3. Keterbatasan pada bahan kertas yang digunakan, sehingga sampai menolak permintaan percetakan.
4. Pendapatan kotor Mitra 1 tiap bulan sekitar Rp7.500.000 sampai Rp10.000.000. Sedangkan pendapatan kotor Mitra 2 tiap bulan sekitar Rp2.500.000 sampai Rp5.000.000.

Bahan baku yang digunakan oleh Mitra 1 dan Mitra 2 yaitu kertas standar cetak, *artpaper*, *matt-paper*, *concord*, HVS, dan kertas fotocopy. Bahan baku percetakan didapatkan

dari toko komputer, toko kertas, dan toko alat tulis.

Peralatan yang digunakan adalah komputer, printer yang mempunyai kualitas foto, *scanner*, *card reader*, *bluetooth*, *infrared*, dan berbagai macam peralatan lain.

Tabel 1. Spesifikasi Peralatan Mitra

No	Jenis Peralatan	Jumlah	Keterangan
<b>Mitra 1</b>			
1	Komputer	2	Baik
2	Printer	3	Baik
3	Mesin laminating	1	Baik
4	Mesin fotocopy	2	Baik
5	Perkakas dan alat pemotong : bolpoin, pensil, penggaris, spidol, cutter	Beberapa	Baik
<b>Mitra 2</b>			
1	Komputer	1	Baik
2	Printer	1	Baik
3	Mesin fotocopy	2	Baik
4	Mesin laminating	1	Baik
5	Perkakas dan alat pemotong : bolpoin, pensil, penggaris, spidol, cutter	Beberapa	Baik

Tenaga kerja pada Mitra 1 ada 2 orang. Domisili tidak jauh dari lokasi Mitra. Usia tenaga kerja sekitar 25-35 tahun. Sedangkan tenaga kerja pada Mitra 2 ada 2 orang. Mayoritas domisili tidak jauh dari lokasi mitra dan lulusan SMA.

Garis besar proses produksi percetakan (Jasa Grafika Blog) yaitu.

1. Customer datang ke Mitra dengan membawa materi atau konsep yang diinginkan untuk dicetak. Jika customer tidak siap, maka Mitra membantu mengarahkan bentuk produk yang sesuai dengan selera dan budget customer.
2. Jika customer tidak paham, maka Mitra memberikan pengarahan ke customer agar dapat memutuskan bentuk dan media yang dicetak.
3. Setelah desain dibuat, akan diproses menggunakan film atau lembaran sebagai duplikat ke mesin cetak.
4. Hasil cetakan selesai dibuat, bisa di-*finishing*. Kemudian hasil cetakan dipotong agar sama rata ukuran. Terakhir di-*packing* untuk kemudian diantar atau diambil oleh customer.

No	Dimensi Bisnis	Permasalahan	
		Mitra 1	Mitra 2
		dengan permintaan customer <ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum punya desain cetak yang sesuai</li> <li>• Desain cetak masih monoton</li> <li>• Minim pengetahuan desain cetak</li> </ul>	sesuai dengan permintaan customer <ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum punya desain cetak yang sesuai</li> <li>• Desain cetak masih monoton</li> <li>• Minim pengetahuan desain cetak</li> </ul>
3	Aspek Pemasaran	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum ada SDM yang menangani pemasaran</li> <li>• Tidak ada media pemasaran</li> <li>• Kurang kegiatan promosi</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Belum ada SDM yang menangani pemasaran</li> <li>• Tidak ada media pemasaran</li> <li>• Kurang kegiatan promosi</li> </ul>
4	Aspek Keuangan	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal terbatas tidak dapat memenuhi permintaan customer</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Modal terbatas tidak dapat beli peralatan percetakan</li> </ul>

### Permasalahan Mitra

Berdasarkan permasalahan yang terjadi pada Mitra, maka terbagi menjadi beberapa aspek yaitu aspek produksi, produk, pemasaran, dan keuangan. Untuk mempermudah dalam memetakan permasalahan pada Mitra, dapat dilihat pada Tabel 2.

Tabel 2 Permasalahan Mitra

No	Dimensi Bisnis	Permasalahan	
		Mitra 1	Mitra 2
1	Aspek Produksi	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proses produksi masih sederhana</li> <li>• Peralatan yang digunakan masih sederhana</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proses produksi masih sederhana</li> <li>• Peralatan yang digunakan masih sederhana</li> </ul>
2	Aspek Produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desain cetak sesuai</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Desain cetak</li> </ul>

### METODE PELAKSANAAN

#### Solusi yang Ditawarkan

Solusi yang ditawarkan merupakan target keberhasilan yang dicapai antara Tim Pengabdian dengan Mitra. Adapun target keberhasilan yang dicapai yaitu.

- a. Dapat mengurangi biaya pengeluaran dari proses produksi.
- b. Dapat mendesain kemasan dan bentuk desain cetak, sehingga mempunyai nilai jual tinggi.
- c. Dapat memasarkan produk cetak dengan pemasaran online melalui media internet.
- d. Dapat mengurangi limbah kertas dari hasil produksi cetak.

Berikut tahapan dari pelaksanaan pengabdian yang dilakukan, dapat dilihat pada Gambar 3.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Hasil yang dicapai dari kegiatan pengabdian sesuai solusi yang ditawarkan yaitu.

### 1. Penambahan Mesin Produksi

Permasalahan yang dihadapi UKM mitra adalah terbatas pada kapasitas produksi. Dibutuhkan peremajaan dan pembaharuan terhadap mesin produksi, sehingga dapat meningkatkan kualitas produksi bagus.

Adapun mesin produksi yang ditransfer ke masing-masing Mitra adalah mesin *cutting sticker* dan mesin *hot press*.

Mesin *cutting sticker* adalah sebuah mesin yang dirancang khusus untuk membuat bahan *cutting sticker* yang masih berbentuk gulungan menjadi *cutting sticker*. *Cutting sticker* adalah sebuah potongan bahan sloket yang telah dibentuk sesuai dengan desain yang diinginkan dan bisa ditempel, Bisa berupa logo, gambar, poster, dan sebagainya. Mesin *cutting sticker* dapat dilihat pada Gambar 4.

Mesin *hot press* adalah mesin utama yang digunakan dalam industri sablon, baik sablon manual maupun sablon digital. Kegunaan mesin *hot press* adalah dapat mengeringkan hasil cetakan (untuk sablon manual), mentransfer tinta dari kertas ke kain (untuk sablon digital berbasis tinta

sublimasi), dan mentransfer paper ke kain (untuk sablon digital berbasis tinta solvent, pigmen, atau dye). Mesin *hot press* dapat dilihat pada Gambar 5.

### 2. Pembuatan Media Online

Tim pengabdian membuat media pemasaran secara online kepada masing-masing Mitra, dengan tujuan dapat memasarkan produk cetak pada lingkup Jawa Timur.

Media pemasaran online milik Bapak Purnama dapat diakses di [www.purnamaprinting.com](http://www.purnamaprinting.com).

Sedangkan media pemasaran online milik Bapak Hidayat dapat diakses di [www.smartjaya.com](http://www.smartjaya.com).

### 3. Pendampingan Kegiatan Pengabdian

Setelah tim pengabdian membuat media pemasaran secara online, tim melakukan pendampingan cara mengoperasikan laman web. Mulai dari cara menambah produk, mengganti produk, melakukan pembayaran, konfirmasi pembayaran, dan memasarkan pemasaran di media sosial.

Tidak membutuhkan waktu lama untuk menjelaskan ke Mitra cara mengoperasikan media pemasaran online. Dikarenakan Mitra sudah melek internet. Sehingga tidak mengalami kesulitan dalam menjelaskan mekanisme memasarkan online.

Selain melakukan pendampingan pemasaran online, tim pengabdian melakukan pendampingan cara mengoperasikan mesin *cutting*

*sticker* dan mesin *hot press*. Sebelum melakukan mengoperasikan mesin *cutting sticker* dan mesin *hot press*, tim pengabdian melakukan penjelasan cara mengoperasikan dan kegunaan mesin cetak.

Kegunaan mesin *cutting sticker* adalah untuk membuat hasil cetakan stiker. Sedangkan kegunaan mesin *hot press* adalah untuk menge-*press* stiker ke kaos. Bahan yang digunakan adalah kertas *hotmark*, kertas *flex*, dan kaos *combed*.

Tim Pengabdian melakukan uji coba cara mengoperasikan mesin *cutting sticker* dan mesin *hot press*, terlihat pada Gambar 8.

Setelah menjelaskan cara mengoperasikan mesin, maka melakukan pelatihan kepada Mitra. Pertama kali yaitu membuat desain stiker yang diinginkan sesuai selera. Langkah kedua adalah mencetak stiker dari hasil desain dengan menggunakan mesin *cutting sticker*. Langkah ketiga yaitu memotong stiker menjadi beberapa bagian sesuai dengan hasil cetak. Langkah keempat adalah menempelkan hasil cetak stiker ke kaos dengan menggunakan mesin *hot press*. Lakukan sekitar 30-60 menit. Langkah terakhir yaitu membuka hasil cetakan kaos dari mesin *hot press*. Hasil dari pelatihan dapat dilihat pada Gambar 9, 10, 11, dan 12.

#### 4. Rencana Tahapan Selanjutnya

Setelah kegiatan sosialisasi dan pelatihan, adapun tahapan selanjutnya yang dilakukan adalah.

- a. Melakukan pemantauan kegiatan yang dilakukan oleh Mitra IbM.
- b. Melakukan evaluasi kegiatan yang sudah dilakukan.
- c. Melakukan pendampingan kepada Mitra IbM bilamana dibutuhkan, misalkan pendampingan memasarkan produk ke media sosial dan media internet, pendampingan manajemen keuangan.

#### SIMPULAN

Berdasarkan hasil dari kegiatan sosialisasi, pelatihan, dan pendampingan kepada Mitra IbM, maka dapat disimpulkan yaitu.

1. Tingkat partisipasi dari Mitra IbM dapat memberikan dampak positif pada saat melakukan pelatihan dan pendampingan praktek uji coba mesin *cutting sticker* dan mesin *hot press*, serta praktek memasarkan produk ke media sosial dan media internet.
2. Pelaksanaan kegiatan IbM menghasilkan luaran-luaran yang diharapkan Mitra IbM dapat meningkatkan omset pendapatan dari usaha percetakan.
3. Luaran yang sudah dicapai yaitu penambahan mesin cetak produksi, publikasi di Media Elektronik online, publikasi di Jurnal Nasional ber-ISSN, publikasi di Seminar Nasional, pembuatan media pemasaran online, dan pendampingan kegiatan pengabdian.

## DAFTAR PUSTAKA

- Arista Kartika Sari, Wanda Ramansyah, Puji Rahayu Ningsih, MedikaRisnasari, Muchamad Arif, Sigit Dwi Saputro, Muhamad Afif Effindi. (2017). Pelatihan pemanfaat *e-commerce* bagi peningkatan mutu sosial, tenaga kerja dan wanita di kelurahan Rongtengah Sampang Madura. *Aksiologi*: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol.1, No.2 pp.139-143.
- Muhammad Arfan Muammar, Mukayyat Al Amien. (2017). Peningkatan kapasitas dan kualitas produksi UKM busana muslim pria di Bungah Kab Gresik. *Aksiologi*: Jurnal Pengabdian Kepada Masyarakat Vol.1, No.2 pp.93-105.
- Shierly Lydiawati Utomo. (2012). Perancangan sistem penjulana dalam rangka meningkatkan ketertagihan piutang pada usaha percetakan di surabaya. *Jurnal Ilmiah Mahasiswa Akuntansi* Vol.1, No.1.
- Titus Kristanto, Eka Cahya Muliawati, Rachman Arief, Syaiful Hidayat. (2017). Strategi peningkatan omset UKM percetakan dengan pendekatan analisis SWOT. Seminar Nasional Sistem Informasi Indonesia (SESINDO 2017).
- Yuliasuti Ramadhani. (2012). Analisis daya saing perusahaan ditinjau dari assesmen teknologi. *Jurnal Teknologi Technoscintia* Vol.5, No.1.
- Zuhrotun Nisak. (2013). Analisis SWOT untuk menentukan strategi kompetitif. *Jurnal Ekbis* Vo.9 No.2.