

MENINGKATKAN PERTUMBUHAN USAHA INDUSTRI PENGOLAHAN PASIR (PRODUKSI BATAKO) MELALUI PEMASARAN DAN PENINGKATAN KUANTITAS DI DESA MUNCAN KABUPATEN KARANGASEM

Putu Ngurah Suyatna Yasa^{1*}, Putu Indah Hapsari², I Made Aditya Pramatha³

^{1,2,3} Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Warmadewa, Denpasar, Bali, Indonesia

Email korespondensi: putusuyatna2963@gmail.com

Abstract

The conditions of the Covid 19 pandemic have given a collision, one of which is from the economic sector, MSMEs make a solution to get a steady income. The mining industry and processing of mining products in the form of sand are productive MSME commodities currently developed in Muncan Village, the existence of sufficient raw materials so that future prospects are able to produce on an ongoing basis. Mining is one of the MSME commodities that can be developed, namely the sand processing industry (brick production). Muncan village has quite close access to Galian C for sand mining in Sebudi Village and Pura Village so that the fulfilment of sand raw materials is easy to obtain. One of the activists of this household industry is I Made Suara, the product specifications are Sand Sales and Pressed Batako. There are several problems, namely limited knowledge in the field of marketing and how to increase production quantity. The type of activity that needs to be done to help is to provide socialisation related to marketing strategies and how to increase the quantity of production of brick production businesses. The purpose of this service activity is to increase partners' understanding of marketing strategies and increase production quantity which will ultimately increase the number of sales. The expected results of this activity are an increase in assets, business turnover, production quantity and an increase in the number of workers.

Keywords: MSMEs; Sand Processing Industry (Brick Production); Training; Mentoring

Abstrak

Kondisi pandemic covid 19 memberikan benturan salah satunya dari sektor ekonomi, UMKM menjadikan solusi untuk mendapatkan penghasilan tetap. Industri pertambangan dan pengolahan hasil tambang berupa pasir merupakan komoditi UMKM yang produktif dikembangkan saat ini di Desa Muncan, keberadaan bahan baku yang mencukupi sehingga prospek kedepan mampu memproduksi secara berkesinambungan. Pertambangan salah satu komoditi UMKM yang bisa dikembangkan yaitu industri pengolahan pasir (produksi batako). Desa muncan yang memiliki akses cukup dekat dengan Galian C untuk pertambangan pasir di Desa sebudi dan Desa Pura sehingga pemenuhan bahan baku pasir mudah didapat. Salah satu penggiat industri rumah tangga ini adalah I Made Suara spesifikasi produk adalah Penjualan Pasir dan Batako Press. Terdapat beberapa permasalahan yaitu keterbatasan pengetahuan di bidang pemasaran dan cara meningkatkan kuantitas produksi. Jenis kegiatan yang perlu dilakukan untuk membantu yaitu pemberian sosialisasi terkait strategi pemasaran dan cara meningkatkan kuantitas produksi usaha produksi batako. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan pemahaman mitra terkait strategi pemasaran dan peningkatan kuantitas produksi yang pada akhirnya akan dapat meningkatkan jumlah penjualan. Hasil yang diharapkan dari kegiatan ini adalah terdapat peningkatan aset, omset usaha, jumlah produksi serta peningkatan jumlah tenaga kerja.

Kata Kunci: UMKM; Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako); Pelatihan; Pendampingan

Accepted: 2024-10-06

Published: 2025-01-16

PENDAHULUAN

Perkembangan UMKM dalam masa pandemic covid 19 mengalami peningkatan, masyarakat yang terdampak akibat pandemic covid 19 mengambil alih segmen UMKM dengan berbagai jenis untuk mata pencarian utama. Mereka yang sebelumnya bekerja sebagai karyawan ataupun buruh harian beralih membuka usaha UMKM dirumah yaitu didesa asal. Begitu juga yang dilakukan salah satu pelaku UMKM I Made Suara yang menggeluti usaha Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako) yang berlokasi di Br. Dinas Pakudansih, Desa Muncan, Kec. Selat, Kab. Karangasem yang

berlokasi kurang lebih 24 km dari pusat kota Amlapura. Desa Muncan menjadi salah satu akses jalan angkutan truck pasir dari Galian C lokasi di Desa Sebudi dan Desa Pura yang merupakan pusat galian di Wilayah Kec. Selat sehingga memudahkan dalam memperoleh bahan baku pasir untuk menggerakkan produksi batako press. Keberadaan masyarakat yang menetap saat ini berprofesi dan bergelut di bidang pertanian dan peternakan, beberapa yang mempunyai keahlian menggeluti usaha diluar sektor tersebut yaitu salah satunya produksi batako.

Industri pengolahan pasir (produksi batako) tidak banyak digeluti di wilayah desa muncan, dikarenakan perlu keberanian dan keahlian dasar untuk memulai usaha ini. Keberadaan tanah liat yang bahan bakunya semakin terbatas untuk produksi bata merah sehingga keberadaan produksi batako dengan bahan dasar pasir dan campuran semen menjadi alternatif untuk menanggulangi keterbatasan stock bata merah saat ini, apalagi dengan harga jual yang lebih rendah dari bata merah dan ketika digunakan pada saat pembangunan rumah pemasangan batako lebih mudah dan cepat sehingga saat ini cenderung konsumen lebih memilih penggunaan batako. Hal ini yang menjadikan Bapak I Made Suara menggeluti usaha Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako) dari awal tahun 2020 hingga saat ini masih ditekuni karena permintaan untuk batako akan exist kedepannya dan usaha mampu di regenerasi untuk diwariskan.

Bapak I Made Suara adalah salah satu warga asli di Desa Muncan sehingga untuk profilnya saat ini sudah dikenal dilingkungan Desa Muncan sebagai penjual Batako. Tidak hanya Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako), Bapak I Made Suara melayani juga untuk penjualan material pasir. Untuk persedian stock pasir Bapak I Made Suara bekerjasama dengan beberapa mitra yang memiliki truck angkutan pasir untuk pengambilan pasir dengan harga yang lebih bersaing, apalagi dengan menjalin hubungan kedekatan dengan pemilik truck harga yang didapat lebih murah dari pasaran. Pemasaran produk saat ini masih di wilayah sekitar desa dan pasar tradisional di Desa Muncan.

Profil Mitra:

Nama Usaha	: Adi Darma
Pemilik	: I Made Suara
Jumlah Tenaga Kerja	: 6 Orang
Jenis Produksi	: Produksi Batako Press
Pemasaran	: Lokal/Domestik



Gambar 1. Pemilik Usaha

METODE

Langkah-langkah operasional yang dilakukan pada pengabdian kepada masyarakat ini disesuaikan dengan permasalahan dan potensi mitra dan dikerjakan sesuai dengan aturan yang telah ditetapkan. Ketercapaian program dapat dijelaskan dalam uraian berikut ini.

1. Pelatihan dan Pendampingan Strategi Pemasaran dan Kuantitas Produksi.

Diberikan kepada mitra yaitu kepada pemilik dan karyawan dengan mengunjungi langsung ke lokasi mitra yaitu di Banjar Dinas Pakudansih, Desa Muncan -Selat, Karangasem

2. Koordinasi dan pembagian tugas anggota team dosen sebagai tim kerja, mahasiswa yang dilibatkan dan pihak mitra terkait kegiatan yang akan dilaksanakan, untuk mencapai kesepakatan mengenai jadwal waktu, hari dan jenis kegiatan yang akan dilaksanakan.
3. PKM ini akan dilaksanakan mengacu pada jadwal waktu kegiatan mulai bulan April 2024 sampai dengan Desember 2024.
4. Memberikan pelatihan dan pendampingan strategi pemasaran yang optimal dan kuantitas produksi yang memadai. Hal ini dilakukan agar sasaran pemasaran lebih terarah dan menjangkau market share yang lebih luas dan kuantitas produksi semakin meningkat.
5. Pengadaan beberapa peralatan yang diperlukan dan yang sudah tidak layak pakai agar dapat menunjang kelancaran proses produksi.

Partisipasi mitra sangat diharapkan demi kesuksesan program kerja yang kami laksanakan. Gagasan atau ide dari kegiatan kemitraan masyarakat ini merupakan inisiatif tim pengusul, melihat begitu besarnya peluang dari usaha yang dilakukan oleh mitra untuk berkembang. Program pendidikan dan pelatihan yang terkait dengan *skill* dibutuhkan untuk kegiatan produksi dalam meningkatkan kuantitas produk, selain itu juga adanya bantuan teknologi berupa peralatan kerja maupun teknologi informasi untuk akses pasar yang lebih luas termasuk dala promosi (Suyatna, 2020). Dalam program kemitraan ini peran serta mitra sangat penting, hal ini dicerminkan dengan partisipasi aktif yang telah dilakukan oleh mitra. Bentuk partisipasi mitra sudah dapat terlihat dari awal tim pengusul menjelaskan program kemitraan ini, respon yang ditunjukkan mitra sangat positif, kemudian berlanjut ketika tim pengusul ingin menggali informasi lebih dalam mengenai usaha yang sedang dijalankan oleh mitra, keterbukaan yang diperlihatkan mitra sangat membantu kelancaran tim pengusul untuk mendapatkan informasi secara lengkap. Komitmen mitra untuk bekerjasama dalam program kemitraan masyarakat ini sangat penting, terlihat dari bagaimana mitra menyampaikan hal-hal yang menjadi kendala usahanya, keterbatasan yang dialami selama ini, dan tentunya harapan besar dengan adanya program kemitraan ini akan berpengaruh pada usahanya nanti. Maka dari itu mitra berkomitmen untuk mengikuti seluruh kegiatan/program yang telah disusun oleh tim pengusul hingga selesai.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan tujuan dari pengabdian kepada masyarakat yang dilakukan, adalah untuk membantu mitra untuk mempertahankan dan mengembangkan usaha mitra yang termasuk dalam industri rumah tangga, yang juga terkena dampak pandemi Covid 19, terutama dari sisi penjualan yang bisa dicapai. Dari identifikasi permasalahan yang dilakukan, kami memberikan solusi untuk mengatasi permasalahan yang dihadapi mitra, sehingga peningkatan penjualan bisa dicapai, yang nantinya akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan keluarga mitra. Berikut ini digambarkan perkembangan produksi dan penjualan dari usaha mitra.

Tabel 3. Perkembangan Produksi dan Penjualan Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako) I Made Suara Bulan Januari – Juni 2024

No	Bulan	Produksi (pcs)	Penjualan (pcs)	Penjualan (Rp)
1	Januari	16,125	15,750	47,250,000
2	Pebruari	16,469	16,081	48,243,750
3	Maret	17,063	16,313	48,937,500
4	April	18,400	18,000	54,000,000
5	Mei	17,625	17,063	51,187,500
6	Juni	19,200	18,800	56,400,000

Dari gambaran data tersebut di atas, kegiatan usaha sudah mengalami perbaikan dari awal tahun dibandingkan dengan penelitian sebelumnya, mulai dari keberadaan tenaga kerja, kapasitas produksi, pelanggan (konsumen) dan pemasaran produk. Dengan adanya pengabdian kepada masyarakat dari Universitas Warmadewa ini, perlahan-lahan kesulitan yang dialami mitra mulai dapat teratasi, dan menunjukkan adanya peningkatan dan konsistensi dari jumlah produksi dan jumlah penjualan batako. Produksi mengalami kenaikan yang signifikan dan kuantitas dipenjualan juga tetap stabil dari awal tahun. Selama beberapa bulan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra sangat memberikan kontribusi dalam kelancaran proses pelaksanaan pengabdian ini, antara lain:

1. Mitra berperan aktif dalam pembuatan video ataupun foto untuk kegiatan promosi di youtube maupun media cetak online, yang membuat mitra lebih dikenal.
2. Mitra mengikuti penyuluhan terkait strategi pemasaran yang optimal.
3. Mitra mengikuti penyuluhan terkait kiat-kiat meningkatkan kuantitas produksi.

KESIMPULAN

Dari uraian tersebut di atas dapat disimpulkan, sebagai berikut.

- a. Usaha Produksi Batako milik mitra, adalah merupakan usaha yang potensial dan perlu untuk dikembangkan, karena industri pengolahan pasir (produksi batako) adalah merupakan industri yang produknya pasti akan dibutuhkan masyarakat pada saat pembangunan rumah (properti) akan dilakukan.
- b. Pengembangan usaha mitra dilakukan dengan meningkatkan kuantitas produksi, meningkatkan dukungan sarana dan prasarana, serta memperluas jaringan pemasaran.

DAFTAR PUSTAKA

- Suyatna, Putu Ngurah dkk. 2020. "Labirin Industri Kecil Menengah Di Bali". Penerbit : R.A.De.Rozarie. Surabaya
- Suyatna, Putu Ngurah. 2012. "Bisnis Kerajinan Dilandasi Modal Sosial". Penerbit: Titah Surga. Yogyakarta