

## Pengembangan UMKM Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako) di Desa Muncan Kabupaten Karangasem

Putu Ngurah Suyatna Yasa<sup>1</sup>, Putu Indah Hapsari<sup>2\*</sup>, I Putu Iwan Pramana Putra<sup>3</sup>

<sup>1,2,3</sup>Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Warmadewa, Bali-Indonesia

\*e-mail korespondensi: [pt.indahhapsari@gmail.com](mailto:pt.indahhapsari@gmail.com)

### Abstract

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 Excavation C for sand mining in Sebudi Village and Pura Village so that the supply of sand raw materials is easy to obtain. One of the activists of this home industry is I Made Suara. The product specifications are Sales of Sand and Brick Press. There are several problems related to the management of this business, namely not yet keeping financial records, production equipment that still needs to be equipped and not having social media. The types of activities that have been carried out to help include providing training and assistance with simple financial recording, procurement of several production equipment and the use of social media. The aim of this service activity is to increase partners' understanding regarding business financial records, production equipment that can help increase the production capacity of their business and the use of social media which will ultimately increase the number of sales. The expected results of this activity are an increase in assets, business turnover, production numbers and an increase in the number of workers. The output targets to be achieved are: increasing competitiveness, increasing turnover and added value of SMEs, increasing production, publication in National/International journals, online Print Media Publications, Uploading videos on YouTube.

**Keywords:** MSMEs, Brick Production, Training and Mentoring.

### Abstrak

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 terkait dengan pengelolaan dari usaha tersebut, yaitu belum melakukan pencatatan keuangan, peralatan produksi yang masih harus dilengkapi dan belum memiliki media sosial. Jenis kegiatan yang sudah dilakukan untuk membantu adalah memberikan pelatihan dan pendampingan pencatatan keuangan sederhana, pengadaan beberapa peralatan produksi dan penggunaan media sosial. Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah meningkatkan pemahaman mitra terkait pencatatan keuangan usaha, peralatan produksi yang dapat membantu meningkatkan kapasitas produksi usahanya dan penggunaan media sosial 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. Target luaran yang ingin dicapai adalah: peningkatan daya saing, peningkatan omset dan *edded value* UKM, peningkatan produksi, publikasi pada jurnal Nasional/Internasional, Publikasi Media Cetak online, Mengunggah video di *youtube*.

**Kata Kunci:** UMKM, Produksi Batako, Pelatihan dan Pendampingan.

Accepted: 2023-09-03

Published: 2023-10-31

## 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 persediaan 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.

## METODE

### 1. Pelaksanaan

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.

#### a. Penyuluhan Membuat Pembukuan Sederhana

Diberikan kepada mitra yaitu kepada pemilik dan karyawan dengan mengunjungi langsung ke lokasi mitra yaitu di Br. Dinas Pakudansih, Desa Muncan, Kec. Selat, Kab. Karangasem.

#### b. 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.

#### c. PKM ini akan dilaksanakan mengacu pada jadwal waktu kegiatan mulai bulan Januari 2023 sampai dengan Oktober 2023.

### 2. Metode Kegiatan

Berdasarkan identifikasi permasalahan yang dihadapi mitra dan solusi yang ditawarkan, maka metode pelaksanaan kegiatan yang dilakukan adalah sebagai berikut:

#### a. Memberikan penyuluhan dalam pembuatan pembukuan dan laporan keuangan sederhana.

Hal ini dilakukan untuk dapat mengetahui posisi keuangan usaha mitra sebagai suatu kesatuan usaha yang berdiri sendiri. Disamping itu juga untuk dapat mengetahui kos produksi dari produk yang dihasilkan, sehingga bisa digunakan sebagai dasar dalam pengambilan keputusan.

#### b. Memberikan penyuluhan tentang meningkatkan kapasitas produksi penjualan dan diharapkan kapasitas produksi mitra mengalami peningkatan.

#### c. Pengadaan beberapa peralatan yang diperlukan untuk produksi agar dapat menunjang kelancaran proses produksi.

- d. Memberikan penyuluhan dan pelatihan menggunakan sosial media dalam peningkatan penjualan diharapkan cakupan pangsa pasar mitra dan jumlah penjualan mitra mengalami peningkatan.



Gambar 1. Penyuluhan dan proses pembuatan batako

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Sampai dengan laporan kemajuan ini disusun, *output* yang sudah dicapai adalah:

1. Terselenggaranya pencatatan atau pembukuan yang sederhana terhadap transaksi yang terjadi. Mitra sudah menerapkan pencatatan pembukuan secara sederhana terhadap transaksi yang sudah terjadi.
2. Pengenalan produk (promosi) sudah dilakukan melalui media cetak online, yaitu pada **Lokapalanews.com dan Baliwakenews.com**, diharapkan melalui media cetak online ini, masyarakat dapat mengetahui informasi berkaitan dengan "Pengolahan Pasir (Produksi Batako)" di desa Muncan, Karangasem.
3. Pengenalan produk (promosi) sudah juga dilakukan melalui media online yaitu "Youtube" dengan link: <https://youtu.be/cOoTsjtWmGY>
4. Lebih lancarnya proses produksi dengan adanya tambahan alat-alat produksi seperti cangkul, sekop, dan papan.

## Manfaat yang diperoleh (*Outcome*)

### 1. Dampak Ekonomi dan Sosial.

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 akhir-akhir ini 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 1. Perkembangan Produksi dan Penjualan Industri Pengolahan Pasir (Produksi Batako) I Made Suara Bulan Januari – Juni 2023

No	Bulan	Produksi (pcs)	Penjualan (pcs)	Penjualan (Rp)
1	Januari	3,750	3,000	9,000,000
2	Pebruari	4,250	4,125	12,375,000
3	Maret	3,000	2,625	7,875,000
4	April	11,500	11,250	33,750,000
5	Mei	11,750	11,375	34,125,000
6	Juni	12,000	11,750	35,250,000

Dari gambaran data tersebut di atas, bulan Januari, Pebruari dan Maret adalah masa tersulit yang dialami mitra, mulai dari keberadaan tenaga kerja, 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 produksi dan penjualan.



Gambar 2. Hasil dari Batako yang sudah selesai dicetak

## 2. Kontribusi Mitra terhadap Pelaksanaan.

Selama beberapa bulan dari pelaksanaan pengabdian kepada masyarakat ini, mitra sangat memberikan kontribusi dalam kelancaran proses pelaksanaan pengabdian ini, antara lain:

- Mitra berperan aktif dalam pembuatan video ataupun foto untuk kegiatan promosi di youtube maupun media cetak online, yang membuat mitra lebih dikenal.
- Mitra mengikuti penyuluhan pembuatan pembukuan sederhana untuk pencatatan setiap transaksi keuangan yang dilakukan.
- Mitra mengikuti penyuluhan terkait peningkatan kapasitas produksi penjualan.
- Mitra berperan aktif mengikuti penyuluhan penggunaan media sosial untuk meningkatkan penjualan.

## Faktor yang menghambat/kendala, faktor yang mendukung dan tindak lanjut.

### 1. Faktor yang menghambat/kendala.

Ada beberapa kendala yang menjadi sedikit hambatan dalam melaksanakan rencana yang sudah ditetapkan dalam pengabdian kepada masyarakat ini, antara lain :

- a. Latar belakang pemilik usaha yang menekuni kegiatan keagamaan dan pendidikan dari karyawan yang ditugaskan menangani transaksi yang selama ini terjadi, sehingga pada saat menjelaskan mekanisme pembukuan sederhana, harus dijelaskan dari dasar.
- b. Belum terdapatnya peralatan yang memadai sehingga kapasitas produksi harian masih terbatas dan pengerjaan manual tanpa mesin apapun.
- c. Pemasaran produk yang selama ini dilakukan hanya berupa informasi dari mulut-ke mulut (sistem tradisional).
- d. Kurangnya peralatan untuk membersihkan bulu ayam yang membuat proses produksi terhambat.

## **2. Faktor yang mendukung**

Selain hambatan-hambatan yang ditemui selama pelaksanaan pengabdian sampai saat ini, ada juga faktor-faktor yang mendukung yang justru membuat pengabdian ini menjadi dapat terlaksana dengan lancar, yaitu :

- a. Adanya keinginan yang kuat dari mitra yang ingin memperbaiki kondisi yang dialami saat ini.
- b. Luasnya lahan yang sudah disediakan sebagai tempat untuk menambah kapasitas produksi di kemudian hari.
- c. Dari faktor eksternal, khususnya dalam mengatasi permodalan usaha, yaitu adanya Koperasi Unit Desa/LPD/Bumdes di Desa Muncan dan juga mitra sudah lama menjalin hubungan dengan BRI, yang nantinya jasa-jasa yang ada baik p/m.ada LPD/Bumdes maupun BRI, bisa dimanfaatkan oleh mitra untuk pengembangan usahanya.

## **3. Solusi dan tindak lanjut.**

Dari hambatan-hambatan ataupun kendala yang sudah teridentifikasi tersebut di atas, maka dapat di berikan solusi dan tindak lanjut, untuk dapat mengatasinya, sehingga perkembangan usaha mitra bisa diwujudkan, antara lain:

- a. Dalam usaha memulai untuk melakukan pencatatan setiap transaksi yang terjadi, dilakukan pelatihan dan pendampingan kepada pemilik maupun karyawan yang ditetapkan untuk menangani pembukuan, sampai dengan pemilik maupun karyawan tersebut paham dengan pembukuan sederhana dan bisa menerapkannya secara mandiri dan konsisten. Kedepan diharapkan mitra mampu untuk membuat laporan keuangan interim maupun laporan keuangan tahunan, yang salah satunya bisa digunakan oleh mitra untuk memperoleh kredit sebagai tambahan permodalan dalam rangka pengembangan usaha.
- b. Agar produksi tetap berjalan sesuai dengan kapasitas mesin minimal 500 buah batako yang dicetak per hari, sistem pemasaran hasil produksi harus lebh ditingkatkan agar tidak terdapat keawatiran barang yang sudah diproduksi tidak laku terjual. Sistem pemasaran lewat agen seperti ke beberapa toko bangunan harus dimaksimalkan selain sasaran ke end user atau perorangan, pemasaran lewat medsos juga diterapkan agar informasi lokasi usaha bisa dijangkau diluar area sekitar usaha saja, bisa terakses ke luar banjar, bahkan ke desa tetangga. Dengan penerapan sistem penjualan seperti ini produksi batako dipastikan meningkat dan penjualan juga meningkat.
- c. Untuk memperkenalkan hasil produksi (produk) dan meningkatkan penjualan produk, kegiatan promosi adalah merupakan salah satu bentuk usaha yang dapat meningkatkan volume penjualan. Maka dalam pengabdian ini kami memberikan solusi dan tindak lanjut berupa pembuatan video proses produksi dan diunggah di youtube, yang merupakan media online yang sedang diminati di era sekarang ini, sehingga produk dapat dikenal oleh masyarakat dengan cakupan yang lebih luas dibandingkan dengan sistem tradisional.
- d. Untuk meningkatkan produksi dan menjaga kualitas produk, sarana dan prasaran haruslah memadai. Dengan melihat luasnya areal yang dimiliki oleh mitra yang dapat dimanfaatkan

untuk menunjang kegiatan produksi, maka kami sarankan untuk menggunakan sebagian dari areal tersebut sebagai tempat untuk pengeringan batako tahap awal setelah dicetak, sehingga produksi bisa berkelanjutan dan juga produk yang selesai dicetak tidak rusak, diperlukan juga papan dalam jumlah yang lebih banyak untuk cetakan batako sehingga mampu meningkatkan jumlah produksi.

#### **4. Rencana selanjutnya.**

Setelah mengidentifikasi hambatan/kendala yang dihadapi dan mempertimbangkan faktor-faktor penunjang yang ada, maka tim pengabdian kepada masyarakat (PKM Unwar) dan mitra, sepakat untuk melanjutkan dan mengembangkan UMKM Pengolahan Pasir (Produksi Batako) ini, sehingga nantinya UMKM ini maju dan dapat meningkatkan kesejahteraan keluarga mitra khususnya dan masyarakat pada umumnya.

#### **5. Langkah-langkah strategis untuk realisasi selanjutnya.**

Untuk mewujudkan rencana di atas, langkah-langkah strategis jangka panjang yang harus dilakukan adalah :

- a. Memperluas jaringan pemasaran dengan memanfaatkan teknologi informasi digital, misalnya dengan youtube, facebook, instagram, dan lain-lain dan diterapkan secara berkesinambungan.
- b. Menjaga kualitas produk yang dihasilkan sehingga kepercayaan masyarakat terhadap industry pengolahan pasir (produksi batako) tetap terjaga, dengan menggunakan bahan baku yang bagus dan melakukan produksi yang terkontrol, serta menggunakan sarana dan prasarana yang memadai.
- c. Menambah dan mempererat hubungan dengan lembaga keuangan dan koperasi, yang merupakan lembaga yang sangat berkontribusi terhadap pemenuhan permodalan usaha.

### **KESIMPULAN**

Dari uraian tersebut di atas dapat disimpulkan, sebagai berikut.

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

### **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