

## IBM INDUSTRI GENTENG DI DESA NYITDAH

Rosalia Hadi<sup>1</sup>, Ni Luh Gede Pivin Suwirmayanti<sup>2</sup>, I Wayan Budi Sentana<sup>3</sup>

STMIK STIKOM Bali

Jl. Raya Puputan No. 86 Renon, Denpasar Bali, (0361) 244445

e-mail: [1rosa@stikom-bali.ac.id](mailto:1rosa@stikom-bali.ac.id), [2pivin@stikom-bali.ac.id](mailto:2pivin@stikom-bali.ac.id), [3budi@stikom-bali.ac.id](mailto:3budi@stikom-bali.ac.id)

### Ringkasan Eksekutif

Desa Nyitdah terletak di kecamatan Kediri, Tabanan dan juga dekat dengan objek wisata Tanah Lot. Dari Denpasar, dapat ditempuh dalam 45 menit perjalanan. Desa ini dikenal dengan gentengnya. Kecamatan Kediri sejak turun temurun sudah memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi destinasi wisata alternative dan genteng khas Desa Pejaten dan Desa Nyitdah juga telah dikenal sampai masyarakat luar Bali. Mitra dalam kegiatan ini adalah Bapak Ketut Darka selaku pemilik UD BS Super dengan Bapak Nyoman Subagia selaku pemilik UD Dwik Super. Kedua mitra berasal dari banjar Suda Kawan, Desa Nyitdah, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan. Berdasarkan diskusi dengan kedua mitra kegiatan yaitu I Ketut Darka dan I Nyoman Subagia, Kedua mitra tidak mengetahui dengan pasti jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh, karena mereka menggunakan manajemen keuangan tradisional yang tidak pernah mencatat jumlah pemasukan maupun pengeluaran yang diperoleh. Berdasarkan permasalahan utama mitra maka kegiatan yang dilaksanakan adalah membantu penambahan pendapatan dari mitra, dengan meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan alat cetak genteng. Meningkatkan tingkat kerapian dari produk genteng yang dihasilkan oleh kedua mitra. Membantu dalam hal proses pengeringan genteng dengan memberikan alas untuk mengeringkan genteng. Dapat meningkatkan harga produksi dengan menghasilkan produk genteng yang lebih menarik. Salah satu caranya dengan memberikan pewarnaan pada genteng. Pelatihan Manajemen Keuangan. Pelatihan manajemen keuangan bertujuan agar kedua mitra memiliki pengelolaan financial yang lebih baik. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan kedua mitra mengetahui kondisi untung rugi dari usaha mereka. Pelatihan dan bantuan website pemasaran sehingga mitra tidak hanya berfokus pada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui *website*.

**Kata kunci** : Genteng, Industri, Nyitdah

### *Executive Summary*

*Nyitdah is a village that located in the district of Kediri, Tabanan and also close to the Tanah Lot. From Denpasar, can be reached within 45 minutes' drive. The village is known with its tiled. District of Kediri since long ago already has the potential to be developed into a tourist destination alternative and its tile from Pejaten and Nyitdah also been known to people outside of Bali. The partners of this activity were Mr. KetutDarka, owner of UD. BS Super and Mr. NyomanSubagia, owner of UD. Dwik Super. Both partners comes from BanjarSudaKawan, Nyitdah Village, District of Kediri, Tabanan Regency. Based on discussions with both partners, I KetutDarka and I NyomanSubagia, both of partners don't know the amount of gain or loss they earn certainty, because they use traditional financial management were never recorded the amount of income and expenditure is obtained. Based on the partner's issue, the activities performed is to help increase the income of partners, by increasing production capacity through the addition of tile-making tool. Increasing the level of tidiness of tile products produced by the two partners. Help on the tile drying process by providing a place for tile drain. Can increase production rates to produce a more attractive tile. The alternative way is by giving coloring on the tile. Financial Management Training. Financial management training aims to both partners have a better financial management. With this training, the two partners are expected to know the condition of the costs*

*and benefits of their business. Training and support about website marketing so the partners not only focused on waiting for ordering from customers, but also proactively conduct marketing via the website.*

**Keyword:** *Tile, Industry, Nyitdah.*

## **A. PENDAHULUAN**

Desa Nyitdah terletak di kecamatan Kediri, Tabanan dan juga dekat dengan objek wisata Tanah Lot. Dari Denpasar, dapat ditempuh dalam 45 menit perjalanan. Desa ini dikenal dengan gentengnya. Kecamatan Kediri sejak turun temurun sudah memiliki potensi untuk dikembangkan menjadi destinasi wisata alternatif dan genteng khas Desa Pejaten dan Desa Nyitdah juga telah dikenal sampai masyarakat luar Bali.

Yang menarik dalam pembuatan genteng khas Desa Nyitdah ini adalah tanah yang diolah berasal dari tanah liat. Kemudian diproses dalam suatu mesin untuk menggiling tanah, selanjutnya dimasukkan kedalam mesin untuk dibentuk tanah kotak persegi sesuai dengan ukuran yang diperlukan. Lempengan tanah ini siap dicetak atau dibentuk dengan mesin pencetak genteng, dan melalui proses pengeringan langsung dengan sinar matahari yang memerlukan waktu beberapa hari, dan dilanjutkan dengan proses pembakaran, baru diperoleh hasil produk genteng yang diinginkan.

Mitra dalam kegiatan ini adalah Bapak Ketut Darka selaku pemilik UD BS Super dengan Bapak Nyoman Subagia selaku pemilik UD Dwik Super. Kedua mitra berasal dari banjar Suda Kawan, Desa Nyitdah, Kecamatan Kediri, Kabupaten Tabanan. Dalam satu kali produksi, genteng yang dapat dihasilkan oleh Bapak Ketut Darka dan Bapak Nyoman Subagia sebanyak 6000 unit genteng, dimana dalam satu bulan hanya dapat dilakukan satu kali produksi saja. Sehingga bisa diestimasi jumlah penjualan yang dicapai maksimum Rp 2.000.000,

jumlah tersebut bisa didapatkan ketika kapasitas produksi berhasil penuh.

Berdasarkan diskusi dengan kedua mitra kegiatan yaitu I Ketut Darka dan I Nyoman Subagia, Kedua mitra tidak mengetahui dengan pasti jumlah keuntungan atau kerugian yang mereka peroleh, karena mereka menggunakan manajemen keuangan tradisional yang tidak pernah mencatat jumlah pemasukan maupun pengeluaran yang diperoleh.

Berdasarkan hasil pengumpulan informasi dan permasalahan, maka diketahui situasi existing kedua mitra. Kedua mitra memperoleh penghasilan yang tidak tetap dalam satu bulan, sebab jumlah produksi perbulan sangat bergantung pada keadaan cuaca dan sinar matahari. Produk yang dihasilkan hanya dipasarkan di daerah produksi. Untuk penjualan kebanyakan pelanggan datang langsung dan mengambil langsung di lokasi produksi.

Proses pembuatan genteng diawali dengan pengolahan bahan mentah berupa tanah liat. Pengambilan tanah sebagai bahan baku genteng harus berasaskan kelestarian lingkungan. Bagian lapisan paling atas dari tanah yaitu bunga tanah tidak digunakan sebagai bahan pembuat genteng, hal ini dikarenakan kandungan humus dan unsur hara yang sangat baik untuk tanaman. Pengambilan tanah dilakukan dengan cara menyingkirkan lapisan bunga tanah, dan tanah yang diambil adalah tanah dibagian bawah bunga tanah yaitu kurang lebih kedalaman 25 cm dari permukaan tanah. Proses selanjutnya adalah pembersihan tanah dari material-material pengotor seperti batu,

plastik, sampah dll. Setelah cukup bersih tanah kemudian diaduk dengan menambahkan air.

## B. SUMBER INSPIRASI

Permasalahan yang terjadi pada UKM Mitra Industri Genteng yang menjadimitradalam program Pengabdian kepada masyarakat yaitu UKM Bapak I Ketut Darkadan UKM Bapak I Nyoman Subagia adalah bagian produksi, jumlah kapasitas hasil produksi, meningkatkan kualitas hasil produksi, manajemen keuangan kurang optimal dan pemasaran masih terbatas di daerah produksi. Berdasarkan uraian tersebut diatas, muncul permasalahan bagaimana membantu pengrajin Industri Genteng yaitu dan agar mendapatkan hasil produksi yang banyak dan mampu meningkatkan hasil penjualan dengan maksimal.

## C. METODE PELAKSANAAN

Dalam usaha peningkatan produktivitas dan penjualan dari mitra yang merupakan pengrajin genteng di daerah Nyitdah, akan dilaksanakan kegiatan dalam penyelesaian masalah dengan pembelian peralatan cetak genteng yang dibutuhkan, membantu meningkatkan kualitas produksi dalam sisi kerapihan dan pewarnaan agar lebih menarik sehingga mampu meningkatkan harga jual, pelatihan manajemen keuangan sehingga dapat mengetahui keuntungan, kerugian, dan omset usaha. Selain itu memperkenalkan produk genteng kepada calon konsumen dengan membangun website untuk mitra. Dalam website tersebut disampaikan lokasi industri, harga produk, varian produk yang disajikan dan lain sebagainya.

Dengan adanya website ini, diharapkan agar pembeli dapat memperoleh informasi lengkap mengenai produksi genteng.

## D. KARYA UTAMA

Berdasarkan permasalahan yang dihadapi mitra dengan melakukan survey lapangan maka dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi adalah pada bagian produksi. Pada bagian produksi yaitu jumlah kapasitas hasil produksi kurang, perlu peningkatan kualitas hasil produksi baik, manajemen keuangan kurang karena masih bersifat tradisional dan hasil pemasaran yang belum optimal sehingga produksi penjualan belum sesuai harapan yang disebabkan model pemasaran masih menggunakan cara sederhana dan ala promosi.

Berdasarkan berbagai kondisi di atas, untuk meraih hasil yang optimal maka direncanakan untuk melakukan kegiatan untuk meningkatkan produksi pengrajin genteng yaitu dengan pembelian alat cetak genteng yang diperlukan oleh mitra untuk menambah kapasitas hasil produksi, pembuatan website profil usaha untuk promosi produk dan kerjasama melalui pemanfaatan teknologi internet, serta peningkatan manajemen pengetahuan baik itu pemasaran, pelatihan manajemen keuangan dan lain-lain dengan menggunakan Microsoft Excel. Pada akhirnya akan dilakukan evaluasi terhadap adapte beberapa parameter kinerja alat dan produktivitas yang dihasilkan.

## E. ULASAN KARYA

### a. Membantu Peningkatan Kapasitas Produksi

Untuk membantu penambahan pendapatan mitra, salah satu hal yang bisa dilakukan adalah meningkatkan kapasitas pr

oduksimelaluipenambahanalatcetakgenteng. Diharapkan dengan penambahan alat cetak akan menambah pendapat dari mitra. Setelah dilakukan observasi lebih lanjut maka alat yang diberikan berupa alat cetak variasi genteng yang diminta oleh masing-masing mitra sesuai dengan keperluan.

**b. Meningkatkan Kerapian Dari Produk Yang Dihasilkan.**

Proses yang perlu diperhatikan untuk hasil akhir produk yang baik adalah kerapian dari produk, maka dari itu *output* dari mesin cetak genteng ini berupa genteng basah dengan bentuk yang masih belum rapi. Untuk membuatnya lebih rapi maka diperlukan alat untuk memotong bagian tepi-tepi genteng, proses selanjutnya adalah bagian tepi genteng diratakan, dibersihkan dan dirapikan dari sisa-sisa tanah liat yang masih menempel akibat proses pencetakan.



Gambar 1 Alat Untuk Merapikan Genteng

**c. Menambah Alat Untuk Proses Pengeringan Produk**

Padat ahapan ini diperlukan alas untuk mengeringkan genteng, mereka sering menggunakan rumput padi kering sebagai alas, tetapi karena mudah didapat dan tidak bisa bertahan lama maka diganti dengan terpal. Maka dari itu kami membantunya menambahkan terpal dengan harapan dapat meningkatkan proses

pengeringan dengan jumlah genteng yang lebih banyak.



Gambar 2 Proses Penjemuran



Gambar 3 Terpal Untuk Mitra

**d. Meningkatkan Proses Finishing dengan Pewarnaan.**

Untuk meningkatkan harga produksi diperlukan hasil produksi yang lebih menarik. Salah satu cara untuk meningkatkan harga produksi adalah dengan memberikan cat pada genteng yang akan dikirim sesuai dengan pesanan. Melihat masih kurang produk genteng yang dijual dengan proses pewarnaan, maka kami memberikan bantuan cat untuk proses finishing sehingga nantinya produk genteng bisa dijual dengan harga yang lebih tinggi karena barang yang dihasilkan lebih baik dan lebih menarik.





Gambar 4. Proses Pewarnaan

**e. Pelatihan Manajemen Keuangan**

Pelatihan manajemen keuangan anak dilakukandengan tujuan agar keduamitramemilikipengelolaan financial yang lebih baik. Dengan adanyapelatihan ini diharapkan keduamitramengetahuikondisiuntung rugi dari usahamereka.



Gambar 5. Pelatihan Manajemen Keuangan

Pelatihan yang diberikandengansistem manajemen keuangan yang sederhana, yang dapat membantumencatat bentuk dan jumlah pengeluaran sertapemasukan yang diperoleh. Diharapkan agarkeduamitradapatmengetahuikeuntungan atau kerugian yang diperoleh. Pelatihan Manajemen keuangan dilakukandengannmenggunakan microsoft excel.

HOME

STOCK AWAL DAN AKHIR PERIODE

BAHAN BAKU	SALDO AWAL	STOK AWAL		STOK AKHIR	
		QTY	NILAI	QTY	NILAI
Sandi Merah	10000	10000	Rp. 100.000	10000	Rp. 100.000
Sandi Putih	10000	10000	Rp. 100.000	10000	Rp. 100.000
<b>SARAN BAKU</b>					
Aseng	10000	10000	Rp. 120.000		Rp. -
<b>SARAN UTANGAN</b>					
Gedang Cetak di Lemur	200	200	Rp. 24.000	200	Rp. 24.000
Gedang Cetak di Pakhal	100	100	Rp. 120.000	100	Rp. 120.000
<b>SARAN LAIN</b>					
Gedang Cetak di Pakhal	100	100	Rp. 120.000	100	Rp. 120.000
			Rp. 11.994.000		Rp. 11.994.000

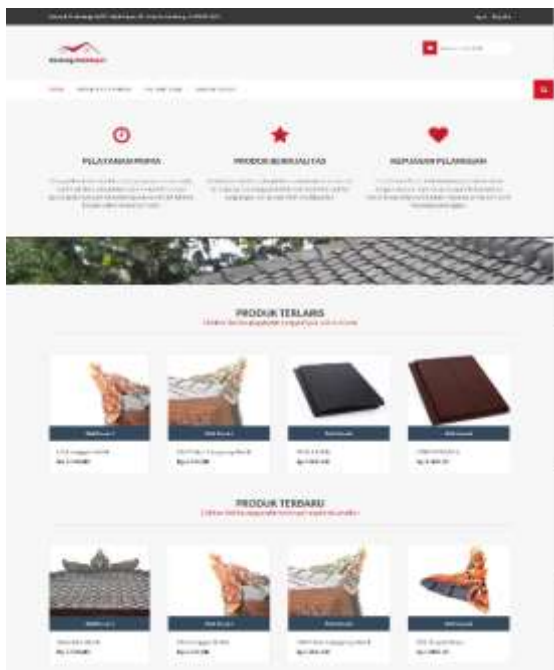
Gambar 6. Pengelolaan Stok Barang dengan menggunakan Microsoft Excel

**f. Pelatihan Menggunakan Website Pemasaran**



Gambar 7. Pelatihan website pemasaran

Pelatihan dan bantuan website pemasaran yang lebih baik dan tidak hanya berfokus kepada menu nggupemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui website. Pelatihan penggunaan website pemasaran dilakukan agar keduamitradapatmemahamicaramenggunakan website yang telah diberikan.



Gambar 8. Website Pemasaran Mitra I



Gambar 9. Website Pemasaran Mitra II

**g. Evaluasi Kegiatan**

Evaluasi kegiatan pelatihan dilakukan setelah pelatihan manajemen dan pemasaran. Evaluasi kegiatan dilakukan untuk mengetahui keberhasilan kegiatan pelatihan yang dilaksanakan.



Gambar10. Evaluasi kegiatan

**F. KESIMPULAN**

Kesimpulan yang diperoleh selama kegiatan pengabdian masyarakat adalah sebagai berikut.

1. Dapat membantu penambahan pendapatan dari mitra, dengan meningkatkan kapasitas produksi melalui penambahan alat cetak genteng.
2. Mampu meningkatkan tingkat kerapian dari produk genteng yang dihasilkan oleh kedua mitra.
3. Membantu dalam hal proses pengeringan genteng dengan memberikan alas untuk mengeringkan genteng.
4. Dapat meningkatkan harga produksi dengan menghasilkan produk genteng yang lebih menarik. Salah satu caranya dengan memberikan pewarnaan pada genteng.
5. Pelatihan Manajemen Keuangan. Pelatihan manajemen keuangan bertujuan agar kedua mitra memiliki pengelolaan financial yang lebih baik. Dengan adanya pelatihan ini diharapkan kedua mitra mengetahui kondisi untung rugi dari usaha mereka.
6. Pelatihan dan bantuan website pemasaran sehingga mitra tidak hanya berfokus pada menunggu pemesanan oleh pelanggan, namun juga secara proaktif melakukan pemasaran melalui website.

**G. DAFTAR PUSTAKA**

Dinas Pembinaan Koperasi, Usaha Kecil dan Menengah Provinsi Bali, 2011.

Fathansyah. (1999). *Basis Data*. Bandung :  
Informatika.  
Hakim, Lukmanul.(2008).*Membongkar Trik  
Rahasia Master PHP*. Yogyakarta :  
Lokomedia.

Siswanta, lilik. (2011). *Analisis Faktor-  
Faktor yang Mempengaruhi  
Pendapatan Perajin Genteng*.  
AKMENIKA UPY.