

UPGRADE MANAJEMEN USAHA PRODUK BATU BATA PADA ERA PANDEMI COVID-19

Rulyanti Susi Wardhani, Julia, Duwi Agustina, Anggraeni Yunita

Universitas Bangka Belitung
rulyantiwardhani67@gmail.com.

Abstract

The purpose of this service activity is to empower a group of target communities to become independent communities. After empowerment is carried out through appropriate technology produced and training activities for 8 (eight) months for the Brick Business partner Mr. Zulkifli detail the output targets are as follows: a) Improved business management. The indicators of the success of the PKM process in the form of improving business management for partners are: the presentation of good business financial reports on a continuous basis, as well as the application of marketing strategies to the business. b) Increase knowledge about product marketing strategy. Indicators of the success of PKM activities include increasing knowledge about product marketing strategies for partners, namely: 100% e-commerce implementation and continuous with brick inventory calculation applications, c) Increasing knowledge about business capital/bank credit. Indicators of success in increasing knowledge about business capital/bank credit to partners are: understanding of making bank credit proposals. The working procedures in this PKM include: Process of Making Appropriate Technology for making e-commerce web and application for calculating stock of bricks, Training stages, namely: Business Management Training (Training on making and presenting financial reports and marketing strategy training), training on the use of e-commerce as well as applications for calculating stock of bricks, training in capital management for micro-enterprises as well as simulations of making bank loan proposals, as well as the PKM evaluation stage. The results of this PKM can increase the competitiveness of partners' businesses; the application of science and technology by 60%; and an increase in knowledge and skills by 70%.

Keywords: Bricks, Upgrades, Enterprise Management.

Abstrak

Tujuan dari kegiatan pengabdian ini adalah untuk memberdayakan sekelompok masyarakat sasaran agar menjadi masyarakat yang mandiri. Setelah dilakukan pemberdayaan melalui teknologi tepat guna yang dihasilkan dan kegiatan pelatihan-pelatihan selama 8 (delapan) bulan terhadap mitra Usaha Batu Bata Bapak Zulkifli detail target luaran adalah sebagai berikut: a) Perbaikan manajemen usaha. Indikator keberhasilan proses PKM berupa peningkatan manajemen usaha terhadap mitra ialah: sudah diterapkan penyajiannya laporan keuangan usaha yang baik dengan kontinue, serta penerapan strategi pemasaran terhadap usaha. b) Meningkatkan pengetahuan tentang strategi pemasaran produk. Indikator keberhasilan kegiatan PKM meliputi peningkatan pengetahuan tentang strategi pemasaran produk terhadap mitra adalah: diterapkannya secara 100% e-commerce maupun aplikasi perhitungan persediaan batu bata engan kontinue, c) Meningkatkan pengetahuan tentang permodalan usaha/kredit bank. Indikator keberhasilan peningkatan pengetahuan tentang permodalan usaha/kredit bank terhadap mitra adalah: pemahaman terhadap pembuatan proposal kredit bank. Prosedur kerja dalam PKM ini meliputi: Proses Pembuatan Teknologi Tepat Guna pembuatan web e-commerce serta aplikasi perhitungan stock batu bata, Tahap pelatihan, yakni: Pelatihan Manajemen Usaha (Pelatihan pembuatan maupun penyajian laporan keuangan serta Pelatihan strategi pemasaran), pelatihan penggunaan e-commerce maupun aplikasi perhitungan stock batu bata, pelatihan manajemen permodalan untuk usaha mikro maupun simulasi pembuatan proposal pengajuan kredit bank, maupun tahap Evaluasi PKM. Hasil PKM ini dapat meningkatkan daya saing usaha mitra; penerapan IPTEK sebesar 60%; dan terjadi peningkatan pengetahuan dan skill sebesar 70%.

Kata kunci: Batu Bata, Upgrade, Manajemen Usaha.

PENDAHULUAN

Batu bata merupakan bisnis turun temurun bagi Bapak Zulkifli. Meskipun bisnis batu bata telah mengalami inovasi sebagai bahan penggantinya, namun sebagian masyarakat masih menggunakan batu bata, sama halnya dengan masyarakat Kota Pangkalpinang. Hasil dari produksi batu bata Bapak Zulkifli dengan pemasaran sampai ke Toboali Kabupaten Bangka Selatan. Harga batu bata tadinya Rp 1000 menjadi Rp 1100 dikarenakan adanya peningkatan pembangunan perumahan dalam wilayah Kota Pangkalpinang khususnya, dan Provinsi Kepulauan Bangka Belitung pada umumnya. Keunikan dari produksi batu bata kualitas lebih dibandingkan batako, serta pembuatan batu bata tersebut yakni tanah liat lebih bagus (Wawancara dengan Bapak Sugimin, Tanggal 23 Pebruari 2021).

Usaha Batu Bata Bapak Zulkifli ialah bagian bangsal batu bata yang terletak di Kelurahan Air Mawar sebagai mitra pengabdian masyarakat program PKM. Usaha Batu Bata Bapak Zulkifli yang sejak tahun 1976, mempunyai karyawan yang tidak sitem kontrak sebanyak 20 orang. Hasil produksi didistribusikan sekitar tempat maupun ke Kabupaten Bangka Selatan dan Bangka Barat. Tingkatan produksi batu bata bangsal Bapak Zulkifli sejumlah berapa 20.000 buah/ hari. Dalam proses produksinya, usaha mitra memperkerjakan 4 orang, di bagian pencetakan 8 orang, 4 orang yang bertugas mengangkut cetakan batu bata ke bangsal dan 4 orang lagi untuk melakukan “serengkeng” (teknik untuk proses penjemuran, membariskan dengan memberikan jarak agar batu bata cepat kering). Model pencetakan batu bata sudah menggunakan mesin

molen (untuk penggilingan tanah liat) dan mesin press (untuk mencetak batu bata) akan tetapi batu bata yang dihasilkan belum memenuhi SNI (berdasarkan konstruksi bangunan gedung dan perumahan SNI 6897:2008, dimensi batu bata adalah 5 cm x 11 cm x 22 cm) disamping itu permukaan batu bata kasar dan tidak rapi/rata.



Gambar 1: Proses Pemanggangan Batu Bata di Bangsal Bapak Zulkifli (Dok. Survei Awal, 2021)

Waktu kerja di Bangsal Batu Bata Bapak Zulkifli mulai hari Senin hingga Sabtu melalui waktu kerja ditentukan oleh pekerja itu sendiri (sistem borongan), kecuali pada saat pembakaran batu bata yang harus diawasi selama 24 jam. Pembayaran gaji/upah pekerja berdasarkan pekerjaan yang dilakukan, dimana gaji/upah bagian pencetakan batu bata sebesar Rp50.000,-/1.000 buah batu bata yang dihasilkan, upah serengkeng dan pembakaran batu bata sebesar Rp50.000,-/hari, gaji/upah pengiriman material ke lokasi konsumen yang dekat dengan bangsal (\pm 10 km) untuk satu kali rate sebesar Rp350.000,- sedangkan untuk lokasi konsumen yang jauh ($>$ 10 km) sebesar Rp500.000,-. Pencetakan batu bata menggunakan pihak ketiga yang memiliki mesin press batu bata, akan tetapi pekerja Pak Zulkifli harus mengangkut bahan tanah liatnya ke lokasi pihak ketiga tersebut bersama-sama dengan pelaku usaha batu bata

lainnya. Proses pembuatan batu bata berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak Zulkifli (tanggal 23 Februari Tahun 2021) mulai tahap pengilingan tanah liat, pencetakan, serengking dan penjemuran selama 2 minggu (tergantung cuaca), pengasapan sekitar 4 hari di dalam tungku (yang disebut dapur), pembakaran selama 2 hari 2 malam juga di dalam tungku, dan pendinginan batu bata selama 4 hari serta penyusunan/ pengumpulan batu bata yang sudah masak. Bahan baku tanah liat bersumber dari kedukan-kedukan di sekitar bangsal sehingga dapatlah dinyatakan kalau bahan baku tanah liat sangat mudah didapatkan.

Adapun permasalahan dari aspek pemasaran, dimana selama ini mitra menjual produk batu bata masih bersifat menunggu pembeli dengan menyetok batu bata. PKM ini juga akan menghasilkan aplikasi perhitungan persediaan batu bata yang dapat mempermudah agar diketahui total *stock* batu bata maupun pencatatan kegiatan penjualann/pemesanan. Biasanya batu bata yang dihasilkan sebelum masa pandemi berkisar kurang lebih 80.000, akan tetapi pada aktu pandemi covid 19 saat ini produksi batu bata hanya berkisar rata-rata ± 20.000 buah/bulan bahkan kompetitor tidak mempunyai dalam produksi batu bata hanya memproduksi pada saat ada pemesanan. Keterbatasan kapasitas produksi mitra menyebabkan mitra kesulitan memenuhi banyaknya permintaan dan melakukan perputaran modal serta memenuhi permintaan konsumen untuk batu bata yang ber-SNI. Sedangkan kompetitor telah mampu menghasilkan batu bata ber-SNI dan memiliki kapasitas produksi yang besar.

Meski usaha mitra sudah cukup lama berdiri, namun usaha para eksekutif tetap mewadahi keluarga.

Tidak adanya informasi tentang bisnis para eksekutif dan sistem promosi untuk item blok membuat sulit bagi organisasi pendukung untuk membuat. Sesuai Griffin et al (2007), dewan adalah kursus persiapan, menyusun, merencanakan, dan mengendalikan aset untuk mencapai tujuan secara memadai dan produktif. Oleh karena itu, agar bisnis bisa berlalu secara baik melalui rencana yang sudah disetujui, sehingga penting untuk menerapkan administrasi keuangan, SDM dewan, administrasi fungsional, mempromosikan eksekutif. Selain itu, jika diidentikkan dengan iklan bisnis balok milik Pak Zulkifli yang masih lazim, seharusnya menggunakan inovasi untuk menangkap minat batu yang semakin besar. Sebagaimana diketahui, mempromosikan dewan adalah tindakan membedah, mengatur, melaksanakan, dan mengendalikan proyek-proyek yang diselenggarakan dalam pengaturan, pengembangan, dan dukungan manfaat dari perdagangan/pertukaran melalui pasar sasaran dengan harapan tercapainya tujuan organisasi di masa depan waktu panjang (Assauri, 2013). Oleh karena itu, sehingga Usaha Kecil dan Menengah (UKM), penggunaan prosedur etalase berbasis inovasi menjadi penting dan menjadi perhatian untuk dikembangkan keseriusan.

Berdasarkan hasil kunjungannya lapangan, wawancara, maupun pengamatan kepada Mitra, bisa dijelaskan sejumlah permasalahannya prioritas yang diaami mitra terhadap Mitra Usaha Batu Bata Bapak Zulkifli di Kelurahan Air Mawar Kecamatan Bukit Intan, diantaranya:

- a. Usaha tersebut masih bersifat kekeluargaan dan belum adanya informasi tentang kemahiran pengurus.

- b. Tidak adanya informasi tentang metode menampilkan item karena mereka masih menunggu pembeli dan blok pemuatan.
- c. Modal yang sangat terbatas dan tidak adanya akses ke data aset muka modal/kredit bank.

Kegiatan program pengabdian kepada masyarakat ini pada dasarnya dilakukan untuk membantu menyelesaikan persoalan yang ada pada masyarakat dan atau membantu meningkatkan kesejahteraan masyarakat serta mendukung program pemerintah. Adapun bentuk-bentuk program pengabdian terhadap masyarakat yang selanjutnya dilakukan yaitu sebagai berikut:

- a. Pembuatan Teknologi Tepat Guna (TTG) mesin pencetak/press batu bata maupun pembuatan *e-commerce* dan aplikasi perhitungan stock batu bata;
- b. Pelatihan Manajemen Usaha (Pelatihan pembuatan maupun penyajian laporan keuangan dan Pelatihan strategi pemasaran);
- c. Pelatihan penggunaan *e-commerce* dan aplikasi perhitungan persediaan batu bata;
- d. Pelatihan manajemen permodalan untuk usaha mikro maupun simulasi pengadaan proposal pengajuan kredit bank.

LITERATURE REVIEW

Batu Bata

Bata bata ialah bagian bahan untuk membuat dinding. Balok-balok tersebut terbuat dari tanah yang dibakar hingga berubah warna menjadi kemerahan. Yang dimaksud dengan balok menurut SNI 20941991 adalah suatu komponen bahan bangunan yang digunakan untuk pembangunan, terbuat dari tanah dengan atau tanpa kombinasi bahan yang berbeda, dan dikonsumsi pada suhu yang sedemikian tinggi sehingga pada saat ini tidak rusak bila digenangi air. . Cara pembuatan balok yang paling umum terjadi dalam beberapa tahap, untuk lebih spesifiknya: a) Cara membuat balok dengan cara antara lain mengeluarkan bahan alam, menyiapkan bahan, membentuk, mengeringkan, mengonsumsi, mendinginkan, dan menentukan (pilihan), b) Bahan untuk menyebabkan blok untuk menggabungkan bahan struktur. Ada beberapa jenis balok, termasuk tanah, residu, pasir, dan air. Sehubungan dengan struktur kuadrat dari balok, (Elianora, 2010).

Modal

Modal usaha sangat penting untuk menyelesaikan latihan bisnis. Dengan cara ini, ukuran aset tertentu diperlukan sebagai alasan perkiraan moneter bisnis yang sedang berjalan. Sumber modal usaha bisa didapat berasal modal sendiri, bantuan pemerintah, lembaga keuangan dua bank maupun yayasan keuangan non bank. Modal merupakan faktor bisnis yang harus dimiliki sebelum menyelesaikan latihan. Tingkatan modal dapat berpengaruh kemajuan usaha saat melakukan pembayaran, satu lagi arti penting modal, modal meliputi modal baik sebagai uang tunai maupun sebagai barang dagangan. Schwiedlan dalam buku (Purwanti, 2012).

Modal begitu perlu saat memulai bisnis. Tingkatan modal yang diperlukan bergantung pada tingkatan usaha yang akan didirikan. Pakar bisnis pada umumnya memisahkan gagasan modal termasuk modal ventura independen menjadi dua, khususnya modal substansial dan modal immaterial. Modal yang besar akan menjadi modal yang pasti, baik sebagai barang dagangan yang serba guna maupun yang tak tergoyahkan. Memindahkan barang dagangan seperti sepeda, mesin kreasi, dll. Modal yang sulit dipahami adalah modal yang tidak substansial seperti pikiran imajinatif. Menurut Purwanti (2012) secara keseluruhan modal usaha diklasifikasikan menjadi 3 (tiga) bagian yaitu :

- a. Modal investasi
Modal investasi ialah sejenis modal usaha yang wajib ada, biasanya digunakan dalam tempo panjang. Modal usaha untuk investasi nilainya cukup tinggi dikarenakan digunakan untuk waktu panjang, akan tetapi modal investasi kemudian menyusut dari tahun ke tahun. bahkan bisa dari bulan ke bulan.
- b. Modal kerja
Modal usaha yang harus ada untuk membuat apapun membeli barang dagangan. Modal kerja ini dapat digunakan tiap bulan maupun pada tempo tertentu.
- c. Modal operasional
Modal usaha yang harus digunakan untuk pembayaran biaya operasi bulanan seperti pembayaran

gaji pekerja, Listrik dan sebagainya.

Manajemen Usaha

Menurut Handoko (2017) manajemen ialah tahapan perencanaannya, pengoorganisasian, pengarahannya, maupun pengawasannya usaha-usaha seluruh anggota organisasinya maupun pemakaian sumber daya-sumber daya organisasi lainnya supaya dicapainya tujuan organisasi yang sudah disepakati. Manajemen usaha ialah salah satu aktifitas berguna dalam pengaturan dalam jalannya usaha agar tercapainya tujuan yang diinginkan.

Strategi Pemasaran

Menurut Ali dalam Karnelis (2017) pemasaran jasa adalah interaksi sosial dimana orang maupun perkumpulan diperolehnya apa yang dibutuhkan maupun butuhkan melalui memperdagangkan administrasi yang signifikan. pemasaran ialah bagian latihan prinsip yang dilakukannya pelaku bisnis dengan harapan akhir untuk menjaga daya tahan organisasi dan kemajuan bisnisnya dan mendapatkan keuntungan. Pencapaian atau kekecewaan dalam mencapai tujuan bergantung pada kapasitas dan keterampilan di bidang pertunjukan.

Strategi ialah gagasan umum tentang bagaimana sebuah organisasi mengarahkan dirinya sendiri dan segala macam gerakan yang ditentukan untuk membuat bisnis berjalan secara efektif, bersaing, dan menciptakan kembali ke investor (Charles, 2010). Dari penjelasan pemasaran dan strategi, dapat dilacak bahwa strategi pemasaran ialah sekelompok tujuan dan sasaran, pengaturan dan keputusan yang memberikan panduan bagi upaya pemasaran organisasi sesekali, di setiap tingkat, referensi dan distribusi,

terutama sebagai reaksi organisasi terhadap iklim. terlebih lagi, kondisi agresif yang terus berkembang (Assauri, 2013).

E-Commerce

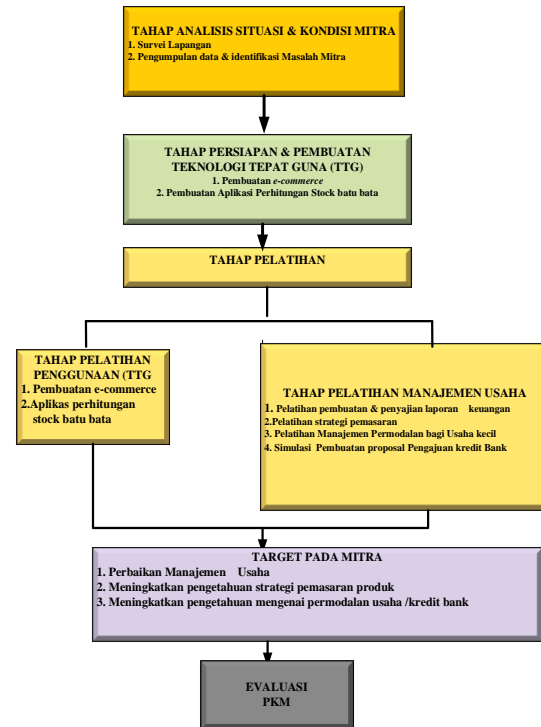
Menurut Alwendi (2020) E-commerce (*electronic commerce*) ialah siklus jual beli dengan memanfaatkan gadget elektronik, seperti telepon dan web. Penggunaan E-commerce (*electronic commerce*) adalah kebutuhan mutlak dalam dunia bisnis, mengingat masalah yang tidak dapat disangkal rumit, pesaing yang tak terhindarkan menjamur maupun permintaan untuk selalu mengikuti perkembangan dunia dunia yang menuntut secara konsisten untuk bertindak inovatif. Pemanfaatan E-commerce (*electronic commerce*) diyakini akan berdampak pada percepatan kemajuan dunia usaha, baik organisasi masyarakat kecil, menengah maupun tinggi. Efek positif ini akan terasa jika organisasi dapat memanfaatkan bisnis berbasis web dengan baik dan disesuaikan dengan jenis dan karakter bisnisnya.

Salah satu unsur pemanfaatan bisnis berbasis web adalah produktivitas dunia usaha. Baik yang benar-benar (biaya) maupun non-materi (tenaga dan waktu) produktif. Dari segi pengeluaran, perusahaan dapat mengurangi biaya, misalnya dengan memanfaatkan telepon dan web sebagai cara untuk menawarkan dan memajukan tenaga kerja dan produk (Alwendi, 2020).

METODE

Kegiatan pengabdian dilaksanakan di Kelurahan Air Mawar Kecamatan Bukit Intan Kota Pangkalpinang Provinsi Kepulauan Bangka Belitung. Pelaksanaan kegiatan mulai dari survei sampai dengan

evaluasi. Adapun tahap mengenai kegiatan pengabdian ini dapat ditunjukkan pada Gambar 2 berikut ini:



Gambar 2: Alur Program Kegiatan

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengabdian ini telah terlaksanakan sebagai berikut:

a) Analisis Situasi dan Kondisi Mitra

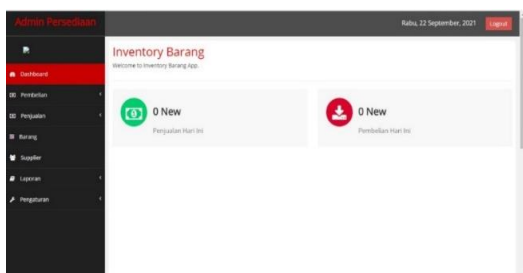
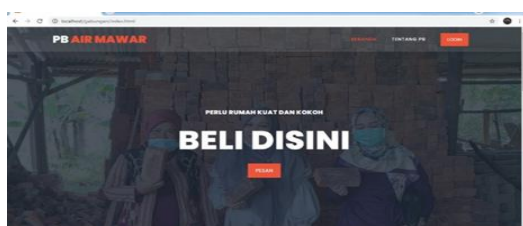
Tahap ini tim pengabdian melakukan survei awal yang dilakukan pada bulan Februari dengan pengumpulan data-data yang terkait dengan permasalahan mitra, identifikasi program yang akan dilaksanakan pada mitra, dan menentukan jadwal pelaksanaan kegiatan Pengabdian Masyarakat Tingkat Jurusan (PMTJ) di tahun 2021.



Gambar 3: Analisis situasi Mitra

b) Persiapan dan Pembuatan Teknologi Tepat Guna (TTG)

Pada tahap ini persiapan yang dilakukan difokuskan dengan menyiapkan semua peralatan yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan dan pembuatan Teknologi Tepat Guna (TTG) mesin pencetak/press batu bata, dalam hal ini tim pengabdian membuat web salah satu usaha batu bata yang ada di Kelurahan Air Mawar yaitu usaha batu bata milik Bapak Zulkifli sebagai *pilot project* program pengabdian ini. Lebih lanjut di dalam web tersebut terdapat berbagai macam fitur yang akan mempermudah para pengusaha batu bata dalam melakukan usaha sebagai contoh yaitu fitur perhitungan *stock* batu bata sampai dengan fitur laporan keuangan.



Gambar 4: Fitur Perhitungan *stock*

c) Pelatihan

Tim pengabdian memulai kegiatan pengabdian ini dengan pelatihan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan dan disepakati bersama dengan mitra yang difasilitasi oleh Aparat Kelurahan Air Mawar yang dilaksanakan pada tanggal 06 Juli 2021 yang bertempat di Kelurahan Air Mawar. Tahapan dari pelatihan yang dilaksanakan meliputi:

1. Pelatihan Pemasaran (Digital Marketing)

Digital marketing merupakan sebuah aktivitas promosi, baik guna mempromosikan sebuah *brand*, produk serta jasa memakai media digital. Perkembangan komputer dan selanjutnya kemunculan internet memperluas definisi digital marketing. Digital marketing yang ditentagai internet menjadi semakin dikenal dan diketahui banyak orang dalam menjangkau milyaran orang dengan biaya yang lebih rendah dari sebelumnya. Berbeda dengan sebelum adanya internet, aktivitas digital marketing kini tidak lagi bersifat satu arah.

Pelatihan Manajemen Usaha dalam hal ini adalah pelatihan strategi pemasaran yang lebih dikenal dengan istilah *Digital Marketing* yang dilaksanakan pada Kelurahan Air Mawar disambut dengan baik oleh peserta yang hadir dalam kegiatan tersebut. Tim pengabdian mendatangkan Narasumber yang kompeten dibidang digital marketing ini, dengan memberikan pemahaman yang komprehensif kepada para pelaku usaha batu bata yang hadir dalam kegiatan ini. Lebih lanjut paparan disajikan dengan menarik dengan membahas konsep strategi pemasaran dengan memakai *Business Model Canvas* (BMC). BMC ini merupakan sebuah konsep model

yang dikembangkan oleh Alexander Osterwalder dan Yves Pigneur, yang memetakan ke dalam 9 elemen kotak yakni: *Customer Segment, Value Proposition, Channel, Customer Relationship, Revenue Stream, Key Resources, Key Activities, Key Partnership, dan Cost Structure.*

Gambar 5: Pelatihan Digital Marketing



2. Penggunaan E-Commerce Dan Aplikasi Perhitungan Stock Batu Bata.

Bisnis elektronik, bisnis e-commerce ialah penyebaran, kesepakatan, pembelian, dan promosi tenaga kerja dan produk yang bergantung pada kerangka kerja elektronik, seperti web, TV, atau organisasi PC lainnya. Perdagangan elektronik ini biasanya mencakup pertukaran aset dan perdagangan informasi elektronik seperti kerangka kerja pengumpulan informasi yang dirobuhkan. Saat ini perdagangan elektronik memang menjadi bisnis yang menjanjikan dan sering dilakukan oleh masyarakat Indonesia.

Banyaknya jumlah penggemarnya menjadikan bisnis ini sebagai salah satu ladang untuk mendapatkan keuntungan yang menjanjikan. Berguna bagi UMKM atau individu yang sangat besar dapat mempertahankan bisnis ini. Perdagangan elektronik ini sangat penting untuk e-business, dimana jangkauan e-business lebih luas, perdagangan, namun di samping usaha bersama antara rekan kerja, administrasi

mandiri pekerja, peluang kerja, perawatan klien, dll. Persiapan pemanfaatan e-commerce dan penggunaan memastikan pasokan batu bata menyambut satu individu aset terampil di bidang bisnis online di mana pengusaha akan dipersiapkan dalam pemanfaatan bisnis berbasis web sehingga dapat diandalkan untuk memperluas sepotong kue. Selain itu juga pemanfaatan aplikasi perhitungan stok batu bata, dimana para pelaku bisnis dapat memanfaatkan aplikasi pengolah angka dalam mempertahankan bisnis untuk mengerjakan stok batu bata dan mencatat transaksi/pertukaran permintaan. Dalam persiapan ini, diyakini para pelaku bisnis akan benar-benar ingin membuat kemajuan dan inovasi yang dapat lebih memajukan perekonomian negara sehingga dapat menawarkan yang lebih hakiki kepada kekuatan finansial negara.



No	Kode Barang	Nama	Satuan	Harga Jual	Harga Beli	Stok	Aksi
1	EM	Empyang	KG	150,000	100,000	500	[Edit] [hapus]
2	BB000003	Getas	KG	100,000	70,000	500	[Edit] [hapus]
3	KR	Kerucut	KG	95,000	78,000	150	[Edit] [hapus]

Gambar 6: Penggunaan E-Commerce dan Aplikasi Perhitungan Stock Batu Bata.

3. Pelatihan Manajemen Permodalan Bagi Usaha Mikro Dan Simulasi Pembuatan Proposal Pengajuan Kredit Bank.

Manajemen Modal adalah bagian paling utama dan paling kritis

yang diatur dalam mencapai tujuan organisasi. Seringkali organisasi berpikir bahwa sulit untuk membuat karena mereka lalai melakukan administrasi modal. Oleh karena itu, bisnis menjadi basi dan sulit untuk dipercepat. Untuk organisasi yang baru memulai atau organisasi yang masih dalam skala kecil dan menengah, administrasi permodalan sangat penting. Oleh karena itu, penting bagi dewan untuk memiliki opsi untuk mengawasi modal dengan tujuan dapat mencapai tujuan normal.

Modal ini merupakan sesuatu yang sangat penting untuk kelancaran kegiatan usaha dalam suatu organisasi, khususnya bagaimana mengelola dana usaha dengan tujuan agar organisasi berjalan sesuai dengan yang diharapkan, membawa keuntungan jangka panjang. Tentunya ada berbagai persoalan yang kerap dilirik oleh para pelaku bisnis dalam mendapatkan modal, terutama modal uang.

Persiapan ini disampaikan oleh para asset people yang sudah dibekali di bidangnya dengan memanfaatkan modul dan coach dari kelompok pelaksana, dimana para pengusaha akan dipersiapkan cara-cara yang paling mahir untuk membuat proposisi kredit dan cara paling umum pengajuannya ke bank-bank seperti apa syaratnya. harus dipenuhi sebagai kulminasi manajerial.



Gambar 7: Foto Bersama

Luaran Yang Dicapai

Dari kegiatan yang sudah dilakukan pada pengabdian ini, beberapa capaian yang sudah dihasilkan antara lain

- a) Peningkatan usaha para pelaksana Indikator pencapaian latihan PKM adalah peningkatan administrasi.
- b) Bisnis dengan mitra, lebih tepatnya: pelaksanaan laporan keuangan bisnis yang apik dan bagus secara konsisten, serta penggunaan prosedur penayangan untuk bisnis.
- c) Terjadi peningkatan omzet usaha sebesar 10% dari kondisi sebelumnya.
- d) Meningkatkan informasi tentang sistem menampilkan barang. Petunjuk pelaksanaan latihan PKM melalui perluasan informasi tentang prosedur menampilkan item untuk kaki tangan, khususnya: eksekusi bisnis berbasis web 100% dan aplikasi estimasi stok batu bata persisten.
- e) Meningkatkan informasi modal usaha/kredit bank. Petunjuk pencapaian perluasan informasi modal usaha/kredit bank kepada mitra adalah: pemahaman dalam membuat rekomendasi kredit bank.

SIMPULAN

Kegiatan yang sudah dilakukan dalam program pengabdian kepada masyarakat ini adalah perbaikan pengelolaan manajemen dengan menggunakan digitalisasi dalam pemasaran Ketika di era pandemic saat ini. Selanjutnya kenaikan penjualan batu bata dan stock digudang setiap saat

dapat diketahui, serta penambahan modal melalui kredit bank yang saat ini dengan tingkat bunga rendah dapat dimanfaatkan dengan adanya sistem digitalisasi ini keuangan dengan mudah dapat mengetahui yang sebagai syarat dari peminjaman di bank.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terimakasih setinggi-tingginya tim pengabdian ucapkan kepada Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LPPM) Universitas Bangka Belitung (UBB), dengan telah diselesaikannya proses pengabdian ini. Pengabdian ini merupakan hibah pengabdian yang berasal dari Universitas Bangka Belitung dengan Skema Pengabdian Dosen Tingkat Jurusan. Lebih lanjut tim pengabdian juga mengucapkan terimakasih kepada pihak-pihak yang selalu mendukung untuk setiap kegiatan tim pengabdian, khususnya para narasumber, tim pelaksana lapangan, Pemerintah Kota Pangkalpinang dan keluarahan Air Mawar serat Kecamatan Bukit Intan Provinsi Bangka Belitung semua pihak yang telah membantu dalam penyusunan artikel ini.

DAFTAR PUSTAKA

- Alwendi. (2020). “Penerapan E-Commerce Dalam Meningkatkan Daya Saing Usaha”. *Jurnal Manajemen Bisnis*. Vol. 17. No. 3.
- Assauri, Sofjan. (2013). *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: Rajawali Pers.
- Charles E, Bamfor. (2010). “Strategy: Sustainable Advance and Performance”. *Canada: South Western Cengage Learning*.
- Elianora. (2010). “Variasi tanah lempung. tanah lanau dan pasir sebagai bahan campuran

batu bata”. *Jurnal Teknobiologi*. Vol. 1. No. 2.

- Griffin, Ricky W. dan Ronald J. Ebert. (2007). *BISNIS, edisi Kedelapan*. Jakarta :Erlangga.
- Handoko. (2017). *Manajemen Sumber Daya Manusia Edisi Revisi*. Jakarta: Bumi Aksara.
- Karnelis. (2017). “Pengaruh Bauran Pemasaran terhadap keputusan Konsumen menggunakan Jasa Hotel Kartika Langsa”. *Jurnal Manajemen dan Keuangan Sekolah Tinggi Ilmu Manajemen Pase*, Vol. 6. No. 1.
- Purwanti, Endang. (2012). “Pengaruh Karakteristik Wirausaha, Modal Usaha, Strategi Pemasaran Terhadap Perkembangan Umkm Di Desa Dayaan Dan Kalilondo Salatiga”. *Jurnal Among Makarti*. Vol. 5. No. 9.