

PRODUKSI DAN PEMASARAN PRODUK KERAMIK DI SENTRA KERAMIK KEBON JAYANTI KECAMATAN KIARACONDONG BANDUNG

Dra. Atin Hafidiah, SS.,MSi¹Jaka Maulana, SE., MAK, AK,CA.,CPSAK²

Universitas Pasundan Bandung
Politeknik Pos Indonesia

ABSTRAK

Masalah utama yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha diantaranya adalah belum adanya kesadaran untuk melakukan pengembangan model dan desain produk, hal ini menyebabkan model dan desain produk masih model lama, tidak bernilai seni, dan bentuknya itu-itu saja. Untuk menentukan persoalan yang dihadapi oleh mitra, maka justifikasi kami Tim Pengusul memfasilitasi pelatihan pengembangan model dan desain produk. Metodologi pelaksanaan dalam pengabdian pada masyarakat ini dibagi menjadi 3 (tiga) tahap yaitu tahap awal, tahap pelaksanaan dan tahap akhir. Pada tahap awal dilaksanakan observasi, dan wawancara secara langsung dengan mitra, Tahap kedua adalah tahap pelaksanaan berupa: Pelatihan pengembangan model dan desain produk yang dapat diaplikasikan oleh pelaku usaha, Tahap yang terakhir adalah tahap *monitoring*. Pada tahap ini, dilakukan metode *coaching*, dimana pemilik UMKM menunjukkan hasil pengembangan model dan inovasi desain produk. Diharapkan dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu pelaku usaha dapat mengelola dan meningkatkan upaya diversifikasi model dan disain serta inovasi hasil produk, sehingga dapat membantu kelancaran bantuan dari pihak ketiga (misalnya Bank) yang pada akhirnya dapat membangun kekuatan UMKM sehingga tercapai kesejahteraan masyarakat secara adil dan merata.

Keywords : Produksi, Pemasaran, Keramik

1. PENDAHULUAN

Bandung memiliki berbagai jenis kerajinan tangan yang unik dan menarik. Industri pengrajin dari mulai kecil hingga besar memproduksi macam-macam kerajinan tangan dari bahan dasar yang beragam. Dari mulai bentuk dan gaya tradisional hingga modern dituangkan menjadi sebuah kreasi kreatif yang membentuk kerajinan untuk [oleh-oleh dari Bandung](#), souvenir dan handicraft, yang cantik. Untuk anda yang ingin jalan-jalan di kota Bandung menyusuri pusat kerajinan tangan. Begitu pula dengan keragaman Usaha Kecil Menengah (UKM) yang menyebar dimana membantu roda perekonomian rumah tangga di wilayah Kota Bandung. Disamping Kota Bandung juga terkenal sebagai wilayah industri yang tersebar di Kota Bandung. Ternyata Usaha Kecil Menengah bisa menjadi besar apabila dijalani dengan serius dan bersungguh-sungguh karena walaupun usahanya kecil tetapi apabila menghasilkan sesuatu yang besar tentunya secara tidak langsung sudah membantu pemerintah dalam menanggulangi pengangguran karena telah mampu menciptakan lapangan pekerjaan bagi orang yang ada di daerahnya.

Diantara padatnya permukiman penduduk di sekitar Stasiun Kiaracandong, Jalan

Ibrahim Adjie, Kota Bandung, terdapat salah satu industri rumahan keramik yang telah berdiri sejak 1960-an. dan mencapai masa keemasan pada era 1970-an. Awalnya, sentra keramik itu ada sebagai salah satu usaha turun temurun keluarga besar kini usaha warisan itu berkembang hingga tiga generasi. Pada pertengahan tahun 1970-an hingga 1990-an, banyak sekali pengrajin keramik yang bekerja, namun seiring waktu, pengrajin yang bekerja di tempatnya kini hanya tersisa 6 hingga 7 orang.

Sentra keramik yang telah berumur 45 tahun itu memproduksi berbagai macam produk keramik diantaranya pot bunga, guci, tempat duduk, tempat payung, jambangan, mug, hingga cenderamata untuk acara pernikahan. Dalam catatan sejarah, kerajinan asal Bandung yang pernah besar pada masanya adalah keramik. Pembuatan keramik hias mulai diproyeksikan pada tahun 1980. Toko-toko bermunculan. Keramik motif menjadi buruan banyak kalangan. Namun keramik Kebon Jayanti sempat tergerus. Guci hias China membuat produk keramik kebon Jayanti sepi peminat. Dampak tersebut tidak hanya mengikis pemasukan pengrajin tetapi juga pembuat pengrajin keramik berguguran satu persatu.

Existing Usaha Keramik di Kebon Jayan di kedua mitra di Kebon Jayanti

Kegiatan usaha di sentra keramik Kebon Jayanti khususnya di kedua mitra yaitu Pak Oma Rukman dan Pak Jajang masih bertahan, namun dalam menjalankan usahanya tersebut kerajinan keramik menemui beberapa masalah yang berkaitan dengan usahanya. Diantaranya adalah ;

1. Aspek Produksi

Desain dan model keramik dari waktu ke waktu masih sama hal ini positifnya menjadi ciri khas produk keramik Kebon Jayanti, akan tetapi dari sisi kebaruan, keramik Kebon Jayanti belum bersifat inovatif.

2. Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber Daya Manusia yang dimiliki tidak mempunyai keahlian sendiri yang pada umumnya belajar secara otodidak dimana para pegawainya adalah keluarga sendiri dan memberdayakan tetangga yang terdekat. Banyak juga SDM nya yang berpindah menjadi pekerja di bidang formal, pekerja pabrik atau jadi pedagang, hal ini menyulitkan keberlangsungan usaha keramik kebon jayanti.

3. Aspek Pemasaran

Pemasaran yang telah dilakukan adalah dengan memasarkan ke toko-toko hiasan dan barang rumah tangga yang sudah biasa mendistribusikan produk keramik Kebon Jayanti. Karena produksi rumahan maka terbatasnya ruang display dan belum melakukan strategi pemasaran modern lainnya.

4. Aspek Permodalan

Pada aspek permodalan ini UKM keramik Kebon Jayanti mendapat bantuan dari pemerintah daerah tetapi tidak berupa uang yaitu berupa barang seperti alat produksi. Bantuan dari perbankan berupa bantuan permodalan yang harus dicicil setiap bulan dengan mengagunkan agunan berupa rumah dll yang bentuk kreditnya adalah Kredit Usaha Rakyat dan Kredit Cinta Rakyat dengan memberikan suku bunga yang rendah.

Permasalahan Prioritas Khalayak Sasaran

Komitmen dari pelaku usaha memiliki peranan penting dalam menjaga kelangsungan hidup usaha. Berwirausaha merupakan salah satu upaya dalam memperoleh pendapatan keluarga. Program pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk mengedukasi pemilik UKM Chantika Dewi Masalah utama yang sering dihadapi oleh para pelaku usaha diantaranya adalah menurunnya kualitas hasil produksi dan tidak melakukan inovasi-inovasi baru. Metode yang digunakan adalah pelatihan manajemen produksi dan pemasaran. Hasil dari pengabdian ini adalah para pelaku usaha memahami cara berwirausaha yang baik melalui upaya pengembangan model dan desain baru secara inovatif.

Untuk menentukan persoalan yang dihadapi oleh mitra, maka justifikasi kami Tim Pengusul memfasilitasi pelatihan produksi dan pemasaran keramik. Oleh karena itu tim pengusul menyiapkan personal yang mempunyai kualifikasi di bidang pengembangan keramik dari Balai Keramik Bandung.

Target dan Luaran

Target dan luaran yang diharapkan dari kegiatan pengabdian masyarakat bagi UKM Kerajinan Keramik di Kebon Jayanti Kiaracondong Bandung adalah:

1. Kedua mitra UKM kerajinan keramik mampu membuat keramik mutakhir yang berkualitas dan bernilai seni dan keindahan.
2. Kedua mitra memiliki pengetahuan dan manajemen produksi.
3. Kedua Mitra mampu meningkatkan kualitas produk baik kekuatan, kehalusan, nilai seni dan keindahan
4. Diharapkan hasil penjualan produk dari kedua mitra meningkat.

2. METODE

Metodologi pelaksanaan dalam pengabdian pada masyarakat ini dibagi menjadi 3 (tiga) tahap yaitu: tahap awal, tahap pelaksanaan dan tahap akhir.

1. Pada tahap awal

Pada tahap ini dilaksanakan observasi, dan wawancara secara langsung dengan mitra, hal ini bertujuan untuk mengetahui gambaran kondisi mitra dan untuk mengetahui permasalahan/kendala yang dihadapi oleh pelaku usaha.

2. Tahap kedua adalah tahap pelaksanaan berupa: Pelatihan, hal ini bertujuan untuk meningkatkan keterampilan dan pengetahuan mengenai manajemen produksi pengembangan model dan desain produk serta pemasaran melalui pelatihan

3. Tahap yang terakhir adalah tahap *monitoring*. Pada tahap ini, dilakukan metode *coaching*, dimana pemilik UMKM menunjukkan hasil pelatihan dengan perubahan sikap dan teknik produksi, pengembangan model dan desain dengan mencoba mulai membuat model-model dan desain baru, serta manajemen pemasaran
4. Pendampingan, tahap ini ditujukan agar mitra dapat melaksanakan hasil pelatihan dengan mendapatkan bimbingan dan arahan dari pendamping di tempat usaha mitra dengan menerapkan/mengimplementasikan hasil dari metode pendekatan pelatihan.

Pembagian Tugas Tim

Tabel 2.1
Pembagian Tugas Tim

No.	Nama	Jabatan	Tugas
1.	Dra. Atin Hafidiah, SS.,M.Si	Ketua Pelaksana	Merencanakan, mengkoordinasikan kegiatan, melaksanakan, program pengabdian pada masyarakat pada kedua Mitra dengan anggota tim, melatih, melakukan pendampingan mulai dari persiapan, pelaksanaan, evaluasi, penyusunan laporan dan sampai penulisan artikel pada jurnal nasional atau prosiding pada suatu seminar atau konferensi.
2.	Mahasiswa (3 orang)	Anggota	Melakukan, mempersiapkan program dan kegiatan, membantu ketua dalam pelaksanaan, mengevaluasi, dan melaporkan kegiatan

Lokasi, Waktu dan Jadwal Kegiatan

- a. Lokasi kegiatan dilaksanakan di UKM di Setra kerajinan Keramik Kebon Jayanti Kiaracondong Bandung
- b. Waktu Pelaksanaan dilaksanakan dari Bulan April 2018 sampai dengan Bulan Agustus 2018.
- c. Jadwal Kegiatan diperkirakan membutuhkan waktu selama 4 bulan seperti direncanakan pada jadwal berikut ini ;

Tabel 2.2.
JADWAL KEGIATAN (*TIME SCHEDULE*) Tahun 2017

Kegiatan	Bln ke 1	Bln ke 2	Bln ke 3	Bln ke 4
I. Persiapan				
1.Membuat Rencana operasional				
2. Rapat Koordinasi				
3. Menyiapkan Pelaksanaan				
4. Menyiapkan Peserta				
II. Pelaksana				
1. Pelatihan				

III. Pelaporan				
1. Penyusunan Draf Laporan Akhir				
2. Penyempurnaan Laporan Akhir				
3. Penyerahan Laporan Akhir				
4. Penulisan Artikel Ilmiah				

5. Hasil Pengabdian / Analisis

Kegiatan pelatihan ini dilaksanakan tanggal 20 April 2018 dengan melakukan pelatihan Produksi yang diberikan oleh Bapak-Bapak Instruktur dari Balai Keramik Bandung bertempat di Balai Keramik Bandung di Jl Ahmad Yani Bandung, serta Dra. Atin Hafidiah, SS., MSi dan Jaka Maulana, SE, MAK, AK, CA, CPSAK memberi pelatihan Pemasaran kepada pelaku usaha yaitu Pak Oma Rukman selaku pemilik UKM Keramik Oma dan Pak Jajang. Dimana diberikan pelatihan Pemasaran. Pelatihan dilakukan selama satu hari dengan segera mengaplikasikan hasil pelatihan manajemen produksi berupa pengarahannya atau ceramah disertai dengan praktek. Hal ini dapat terukur dari rencana jangka menengah perusahaan dalam melakukan pengembangan produk, maupun dari pengembangan system manajemen pemasarannya.

Selanjutnya adalah Pelatihan pengembangan model dan desain produk yang dilakukan oleh **Pak Drs. Ilham H selaku ahli di Balai Keramik Bandung** yang selain diikuti oleh pimpinan perusahaan juga oleh dua orang pekerja. Pelatihan dilakukan satu agar pemilik usaha dapat segera mengaplikasikan pelatihan tersebut.. Setelah pelatihan selesai tim pengusul melakukan pemantauan atau monitoring pelaku usaha untuk melihat perkembangan dari hasil pelatihan. Dan kedepannya diharapkan dapat mengaplikasikan semua materi pelatihan.

Materi yang dilatihkan:

1. Cara membuat kerajinan Keramik yang berkualitas:
 - Pelatih menyampaikan cara membuat kerajinan keramik yang berkualitas baik secara teori maupun praktik.
 - Secara teori, diawali dengan cara memilih bahan yang berkualitas hingga proses pembuatan hingga jadi

Gambar 5.1
Proses Produksi Kerajinan Tanah Liat



Secara umum, pembentukan benda keramik dengan teknik cetak dapat dibedakan menjadi dua, yaitu: membentuk dengan teknik cetak tekan dan membentuk dengan teknik cetak tuang. Membentuk benda keramik dengan kedua teknik cetak tersebut dilakukan dengan proses pembuatan model, pembuatan cetakan dan pencetakan benda keramik baik dengan tanah liat plastis maupun tanah liat tuang (slip).

Pembuatan benda keramik dengan teknik cetak merupakan salah satu teknik yang memiliki keunggulan dalam proses produksi yaitu: bentuk dan ukuran benda keramik sama, dapat diproduksi dalam jumlah banyak/massal,

dan waktu yang relatif lebih cepat. Saat ini banyak pengrajin keramik di Indonesia yang memproduksi peralatan rumah tangga, barang interior, saniter, alat teknik dan elektronik banyak menggunakan teknik cetak, baik cetak tekan maupun cetak tuang yang lebih rumit dan canggih. Teknik ini juga makin berkembang di perajin keramik dengan bentuk-bentuk yang unik yang akan menarik konsumen.

Proses Produksi Kerajinan Tanah Liat – Gips sebagai bahan utama dalam pembuatan cetakan harus benar-benar dipilih dengan baik dalam arti gips tersebut memenuhi persyaratan untuk dibuat cetakan. Persyaratan itu di antaranya adalah butiran gips halus, apabila dicampur air, cepat hangat dan mengeras serta memiliki daya serap tinggi (porous) terhadap slip tanah liat. Hal ini dimaksudkan agar slip tanah liat yang dituang di dalam cetakan gips akan mudah diserap dan menempel pada cetakan gips secara merata dan membentuk dinding benda keramik. Dengan demikian, tanah liat akan menyusut dan terlepas dari dinding cetakan gips sehingga mempermudah melepas benda dari cetakan gips. Perbedaan kualitas gips dapat dilihat dari: kekerasan bahan gips, perbandingannya dengan air, dan lamanya reaksi dengan air.

Hal yang perlu diperhatikan dalam membuat adonan gips adalah ketepatan campuran air dan gips. Apabila dalam campuran adonan gips terlalu banyak air, hasil cetakan gips menjadi lama mengeras dan lunak. Sebaliknya, kalau terlalu sedikit air, hasil cetakan gips menjadi lebih cepat mengeras.

Perlengkapan dan manfaat keselamatan kerja dalam proses produksi kerajinan dari bahan lunak antara lain seperti berikut.

1. Masker: Untuk melindungi hidung dan mulut pada waktu melakukan proses penyiapan massa gips.
2. Sarung Tangan Plastik: Untuk melindungi tangan pada waktu melakukan proses penyiapan massa gips.
3. Pakaian Kerja: Untuk melindungi badan pada waktu melakukan proses pembentukan benda keramik dan penyiapan massa gips.

Peralatan Pembentukan Tanah Liat dengan Teknik Cetak

Untuk membuat model teknik cetak tuang, diperlukan beberapa jenis peralatan berikut :

- 1) Butsir kayu (*wood modelling tools*)
- 2) Pisau
- 3) Kuas
- 4) Spons (*sponges*)
- 5) Alas pembentukan
- 6) Baskom
- 7) Ember
- 8) Timbangan
- 9) *Whirler/banding wheel*
- 10) Papan cetakan
- 11) *Linoleum*
- 12) Sekop
- 13) Gelas ukuran
- 14) Kertas ampelas *waterproof*

Bahan Pembentukan Tanah Liat dengan Teknik Cetak

Secara umum bahan yang digunakan dalam pembentukan karya kerajinan keramik dengan teknik cetak adalah seperti berikut :

- 1) Tanah liat plastis
Digunakan untuk membentuk benda, alas model yang berfungsi sebagai penutup sebagian dari model.
- 2) Slip tanah liat
Bahan yang digunakan untuk membentuk benda keramik dengan teknik cetak tuang.
- 3) Tanah liat model
Bahan tanah liat yang berwarna abu-abu digunakan untuk membuat model bentuk bebas, baik untuk cetak tekan maupun cetak tuang. Bahan ini memiliki sifat-sifat yang plastis, namun tidak mudah retak
- 4) Gips
Digunakan untuk membuat cetakan benda keramik atau membuat model. Untuk memperoleh hasil yang baik perlu proses pencampuran gips dan air secara benar. Untuk campuran antara air dan gips biasanya 1 liter air untuk 1,25 kg. gips atau dapat juga digunakan perbandingan secara kasar, namun praktis sekitar 1 bagian gips : 1 bagian air. Gips yang baik akan mengeras sekitar 13-20 menit setelah penuangan dan akan terasa hangat.
- 5) Larutan pemisah

Larutan pemisah merupakan campuran dari sabun dan minyak kelapa dengan perbandingan 1 : 1 dan dipanaskan. Fungsi larutan pemisah adalah untuk melapisi model dan cetakan gips sehingga model dengan cetakan gips dapat dengan mudah dipisahkan.

d. Penyiapan Gips untuk Teknik Cetak

Gips sebagai bahan untuk membuat model atau cetakan perlu dipersiapkan dengan baik karena gips yang dicampur air akan bereaksi yang menyebabkan gips menjadi keras. Proses penyiapan gips yang baik dapat dilakukan dengan cara sebagai berikut :

Gambar 5.2
Bahan Pembentukan Tanah Liat dengan Teknik Cetak



Gambar 5.5
Proses Penyiapan Model untuk Teknik Cetak

Proses penyiapan model pada pembuatan keramik teknik cetak dapat mengambil dari karya jadi, misalnya topeng kayu atau keramik. Atau, dapat juga membuat model sendiri sesuai dengan keinginanmu.



Secara umum, ada dua teknik cetak pada pembentukan karya keramik, yaitu teknik cetak tekan dan teknik cetak tuang.

Proses Pembentukan dengan Teknik Cetak Tekan

Membentuk dengan teknik cetak tekan merupakan teknik pembentukan benda keramik yang dilakukan dengan bantuan cetakan gips satu sisi (cetakan tunggal) menggunakan bahan tanah liat plastis dengan cara menekan bongkahan/lempengan tanah liat plastis ke permukaan cetakan sehingga mengisi cekungan atau bentuk cetakan. Hasilnya suatu bentuk benda keramik yang sesuai bentuk cetakan gips.

Teknik cetak tekan menghasilkan produk yang terbatas bentuknya, biasanya hanya bentuk-bentuk dua dimensi seperti topeng, wadah sederhana, atau tile. Sudah dijelaskan bahwa untuk pembentukan benda keramik dengan teknik cetak melalui proses pembuatan model, pembuatan cetakan, dan pencetakan benda keramik.

Pembuatan benda keramik dengan teknik cetak tekan (satu sisi) dapat dilakukan dengan menggunakan cetakan cekung maupun cetakan cembung. Hal yang penting untuk dihindari adalah benda keramik hasil cetakan tidak menyangkut pada cetakan gips.

Proses Pembuatan Cetakan untuk Teknik Cetak Tekan

Teknik cetak tekan ini menggunakan cetakan satu sisi yang hanya memiliki satu permukaan saja, merupakan bagian muka dari benda keramik.

Gambar 5.4
Proses Pembuatan Cetakan untuk Teknik Cetak Tekan



Proses Pencetakan dengan Teknik Cetak Tekan

Proses pencetakan tanah liat dengan teknik cetak tekan sebaiknya menggunakan tanah liat plastis. Tanah liat jangan terlalu lembek karena akan menyulitkan untuk mendapatkan bentuk yang tajam dan jelas. Tanah liat yang terlalu lembek akan lengket pada cetakan gips sehingga sulit diambil. Selain itu, juga jangan menggunakan tanah liat yang terlalu keras karena tanah liat ini akan sulit untuk masuk ke dalam cekungan atau bentuk cetakan gips, dan hasilnya akan retak-retak. Sebaiknya gunakan [tanah liat](#) yang kondisinya plastis dan homogen.

Proses Pembentukan dengan Teknik Cetak Tuang

Pembentukan benda keramik dengan teknik cetak tuang dilakukan dengan pembuatan model terlebih dahulu. Jumlah cetakan gips yang akan dibuat sangat bergantung pada bentuk modelnya, bahkan kadang perlu dibuatkan anak cetakan untuk menjangkau detail bentuk yang rumit. Cetakan dua sisi atau lebih ini dibuat apabila benda yang akan dicetak tidak mungkin menggunakan cetakan satu sisi atau tunggal.

Teknik cetak tuang (cetakan satu sisi atau lebih) menghasilkan benda keramik berbentuk tiga dimensi, jumlah cetakan untuk sebuah benda keramik sangat bergantung pada jenis benda yang dibuat. Misal: • Topeng hias, satu cetakan • Mangkok, dua cetakan dengan dua bagian cetakan. • Cangkir, tiga cetakan, yaitu cetakan cangkir 2 cetakan dan cetakan handle/tangkai 1 cetakan.

Proses Pembuatan Model dengan Teknik Cetak Tuang

Berikut dijelaskan tentang proses pembuatan model untuk tahapan berkarya kerajinan keramik dengan teknik cetak tuang.



Proses Pembuatan Cetakan Gips

Berikut ini merupakan proses pembuatan cetakan gips untuk alat cetak pada proses produksi kerajinan dengan teknik cetak tuang.

Gambar 5.5
Proses Pembuatan Cetakan Gips



Produk Kerajinan Tanah Liat

Berikut ini merupakan proses akhir dari proses produksi karya kerajinan tanah liat (keramik) dengan teknik cetak tuang.



2. Cara mengembangkan model desain/corak produk keramik

Gambar 5.6

Cara mengembangkan model desain/corak produk keramik



Memilih pewarna yang baik, memadukan warna yang menghasilkan harmoni warna yang indah dan berseni. Memiliki contoh-contoh corak/desain dan cara mengembangkan corak/desain dari corak dasar.

3. Manajemen Pemasaran

Jika bergelut dalam dunia usaha jual-beli, maka sudah jelas Anda sangat akrab dengan istilah pemasaran ini. Pemasaran juga harus dilakukan secara benar agar mampu memberikan hasil yang positif bagi usaha itu sendiri. Dengan kata lain, pemasaran memerlukan sebuah manajemen. Secara harfiah Pengertian manajemen pemasaran adalah upaya menerapkan strategi penjualan produk sesuai dengan target yang telah ditentukan. Sementara pengertian manajemen pemasaran menurut para ahli merupakan strategi bagi perusahaan untuk memperoleh keuntungan atas produksinya, sehingga hal itu juga mampu menjaga eksistensinya di pasaran.

Fungsi Manajemen Pemasaran :

1. Fungsi Jual-Beli

Fungsi pertama dari manajemen pemasaran adalah dalam urusan jual-beli. Pada dasarnya jual-beli merupakan aktivitas yang bersifat timbal-balik antar produsen dengan konsumen. Proses ini dalam pemasaran dikenal dengan istilah pertukaran. Melalui penerapan manajemen yang baik dan benar, maka pemasaran yang dilakukan dapat menimbulkan aktivitas jual-beli yang memberi dampak positif. Dengan kata lain, melalui manajemen tersebut ada keuntungan yang dihasilkan dari proses jual-beli, baik bagi produsen maupun konsumen itu sendiri.

2. Fungsi Pemrosesan Produk

Fungsi berikutnya dari manajemen ini adalah sebagai upaya untuk menerapkan pengelolaan produk yang baik dan benar. Pengelolaan produk yang dimaksud dimulai dari fase proses produksi, pengangkutannya, hingga aspek penyimpanannya. Misalnya membuat fase produksi buah Semangka yang dilakukan di perkebunan. Setelah berhasil dipanen, maka selanjutnya buah Semangka tersebut diolah, lalu diangkut menuju pasar. Kemudian tiba di pasar, tentunya buah memerlukan tempat penyimpanan layak agar tidak mudah busuk. Inilah yang menjadi salah satu fungsi manajemen pemasaran ini.

3. Fungsi Pengelolaan Pasar

Fungsi lainnya dari manajemen pemasaran adalah sebagai upaya pengelolaan pasar. Melalui manajemen ini seseorang mampu mengelola pasar yang akan dituju untuk menjual produknya. Kegiatan pengelolaan tersebut meliputi penentuan target pasar, pendataan konsumen, penentuan harga, serta penetapan target penjualan. Sehingga dengan menerapkan hal ini, Ia dapat memperoleh hasil penjualan yang maksimal.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelum kegiatan pelatihan dilaksanakan, kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini diawali dengan observasi dan wawancara dengan pemilik UKM untuk mengetahui permasalahan yang terjadi pada usahanya.

1. Pelatihan Manajemen Produksi dan penerapan materi pada soal-soal kasus usaha. Kegiatan pelatihan ini tidak hanya satu arah, tetapi terjadi dua arah dengan adanya sesi diskusi. Diskusi berlangsung setelah penyampaian materi dengan tertib dan terarah.
2. Pelatihan Manajemen Pemasaran

3. Kegiatan Pendampingan: Tim pendamping melaksanakan bimbingan dan pendampingan langsung di lapangan/tempat usaha mitra dan sekaligus melakukan evaluasi terhadap hasil dari pelatihan dalam pendampingan produksi dan Pemasaran dan pendampingan saat proses produksi dengan mempraktekan pelatihan yang telah dilakukan.

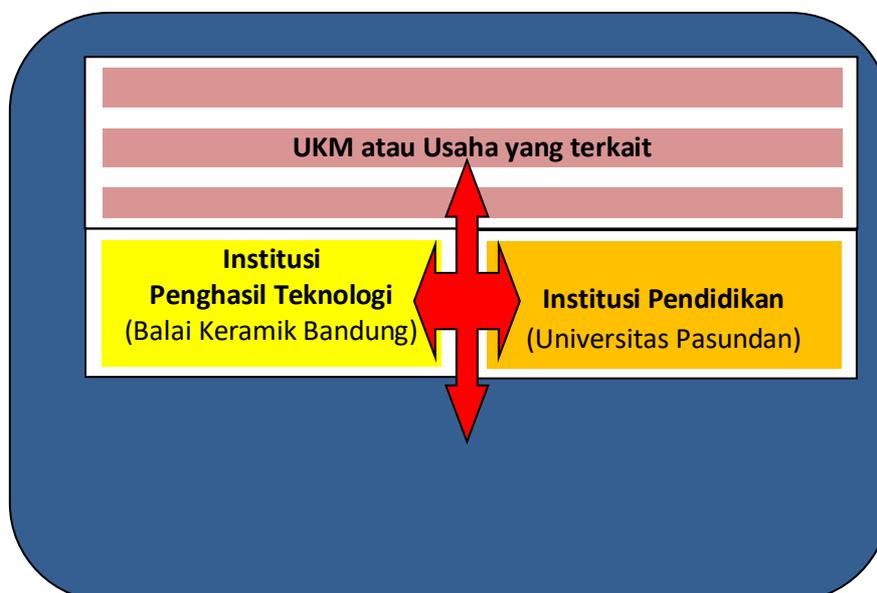
Sinergi antar pihak-pihal terkait sehubungan dengan pelaksanaan PKM

Tabel 4.1 Sinergi Para Pihak dalam Pengembangan Masyarakat

No.	Phak-Pihak yang terlibat	Peran	Hasil
1	Pelaku Usaha	Mengikuti pelatihan, dan menerapkan hasil pelatihan	Mulai meimplementasikan Proses Produksi, serta menerapkan dan mempraktekan hasil pelatihan
2	Pelatih dari Balai Keramik Bandung	Memberikan pelatihan teoritis dan teknis	Peserta memahami dan dapat melakukan materi yang dilatihkan
3	Asisten	Membantu pelaksanaan dari mulai tahap awal hingga pelaporan	Terselenggarakannya pelatihan dan pendampingan yang lancer
4.	Kelurahan Kebon Jayanti	Memberikan informasi dan motivasi kepada semua pihak serta mendukung dengan kebijakan dan fasilitas	
5.	Tim Pengabdian Masyarakat	Melakukan serangkaian pengabdian pada mitra	Kedua mitra mendapatkan manfaat atas kegiatan PKM yang telah dilakukan

Sumber: tim PKM, 2018

Gambar 4.1 Triple Helix Inovasi pada Tingkat Makro



Institusi Penghasil Regulasi dan Insentif
Pemerintah dalam hal ini Kelurahan dan Kecamatan

5. Diskusi / Dampak dan Manfaat Kegiatan

Dampak dan manfaat dari kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini yaitu pelaku usaha dapat memahami dan mengembangkan manajemen Produksi dan Pemasaran dengan baik dan sistematis, sehingga dapat menghasilkan usaha yang lebih baik.

Dengan meningkatnya Manajemen Produksi dan Pemasaran di lingkungan pelaku usaha keramik diharapkan dapat menjadi pelopor dalam menjadi *icon* kerajinan keramik Kebon Jayanti Kiaracondong di Kota Bandung serta menjadi inspirasi bagi warga kota Bandung lainnya, umumnya bagi seluruh rakyat Indonesia.

Selain itu dengan pelatihan pengembangan model dan desain produk, pemilik usaha memiliki ide-ide dasar dan ide-ide inovasi model dan desain produk yang diberikan dan trik-trik pengembangan moden dan desain dari contoh-contoh tersebut menjadi ide untuk mengembangkan moden dan desain baru.

6. KESIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada pelaku usaha Kerajinan Keramik di Kebon Jayanti Kiaracondong Kota Bandung mendapat respon yang positif. Pelaku usaha mendapatkan wawasan baru, mengetahui dan termotivasi dalam menjalankan usahanya baik melalui pengembangan manajemen produksi dan desain produk yang mudah diaplikasikan hingga bias menghasilkan produk bermutu, berseni dan bernilai jual tinggi bererta memupuk motivasi berusaha.

Pembelajaran yang dapat diambil adalah dalam pengelolaan perusahaan, membutuhkan sistem yang terintegrasi yang saling terkait satu dengan yang lainnya. Artinya, dalam menjalankan usaha dibutuhkan komitmen yang tinggi dari pemilik usaha agar perusahaan untuk menjalankan sistem tersebut.

Saran nya adalah sebaiknya pelaku usaha meningkatkan kreativitas dan inovasi dengan memperluas jaringan usaha agar semakin meningkatkan penjualan dan pendapatan.

UCAPAN TERIMA KASIH

.Ucapan terimakasih kepada:

1. Kedua Mitra yaitu Pak Oma Rukman dan Pak Jajang atas ketersediaan, antusiasme dan semangat dalam kegiatan pegabdian masyarakat ini
2. Bapak Drs. Ilham dari Balai Keramik Bandung yang telah melakukan pelatihan bagi mitra.
3. Mahasiswa-mahasiswa (Oka, Risa dan Adit) yang telah membantu PKM ini dengan maksimal dan tulus

7. DAFTAR PUSTAKA

Dikti, 2017, Pedoman Pengabdian Pada Masyarakat

Frans Hartanto, 2017, Membuat Keramik itu Mudah, Ebook

Kanaidi Ken, "Kewirausahaan" : Kunci Praktis Wirausahawan Sukses, Cetakan ke 1, Politeknik Pos Indonesia, Bandung.

Kasia , B. Muria Zuhdi, Regina Tutik Padmaningrum, Buku Panduan Teknik

Pembuatan Keramik Seni berbahan Lumpur Lapindo dan Abu Gunung Merapi, 2011,Fakultas Bahasa dan Seni, Universitas Negeri Yogyakarta