

## Pendampingan Pengembangan Usaha UMKM Radit Keramik melalui Program PKL

Shinta Sartika Pranata<sup>1\*</sup>, Achmad Rifqi Darmawan<sup>2</sup>, Dewi Nurul Syamsiyah<sup>3</sup>, Indi Nurul Insani<sup>4</sup>, Mohamad Helmi Fauzan<sup>5</sup>

<sup>1,2,3,4,5</sup> Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Islam DR KHEZ Muttaqien Jl. Syeikh Baing Yusuf, Ciwareng, Kec. Babakancikao, Kabupaten Purwakarta, Jawa Barat.

E-mail: [shintapranata1@gmail.com](mailto:shintapranata1@gmail.com)

\* Corresponding Author

 <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4072>

### ARTICLE INFO

#### Article history:

Received: 20 Dec 2025

Revised: 26 Dec 2025

Accepted: 01 Jan 2026

#### Kata Kunci:

UMKM, Keramik, Pemasaran, Keuangan.

#### Keywords:

MSME, Pottery, Marketing, Finance.



### ABSTRACT

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini dilaksanakan melalui program KPB/PKL pada UMKM Radit Keramik di Purwakarta dengan tujuan mengidentifikasi permasalahan utama dan memberikan rekomendasi perbaikan usaha. Fokus kegiatan ini adalah membantu UMKM dalam mengatasi keterbatasan pemasaran, pencatatan keuangan yang belum terstruktur, dan rendahnya inovasi produk. Metode yang digunakan meliputi observasi, wawancara, pendampingan, dan analisis usaha. Program ini menghasilkan media pemasaran digital, pendampingan legalitas usaha, rekomendasi pencatatan keuangan, serta gagasan inovasi produk. Kegiatan ini diharapkan dapat memperkuat pengelolaan usaha, memperluas pasar, dan meningkatkan keberlanjutan UMKM Radit Keramik.

*This community service project was conducted through the KPB/PKL program at UMKM Radit Keramik in Purwakarta to identify the main issues faced by the business and provide improvement recommendations. The aim of this activity was to assist the MSME in overcoming limited marketing reach, unstructured financial management, and minimal product innovation. The methods applied included observation, interviews, mentoring, and business analysis. The program resulted in digital marketing development, business legality support, financial recording recommendations, and product innovation ideas. This program is expected to strengthen business management, expand market access, and support the sustainability of Radit Keramik.*



This is an open access article under the CC-BY-SA license.

**How to Cite:** Shinta Sartika Pranata, et al (2025). Pendampingan Pengembangan Usaha UMKM Radit Keramik melalui Program PKL, 4(3). <https://doi.org/10.31004/jerkin.v4i3.4072>

## PENDAHULUAN

Usaha Mikro, Kecil, dan Menengah (UMKM) merupakan sektor strategis yang berperan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Keberadaannya tidak hanya meningkatkan peluang usaha, tetapi juga menyerap tenaga kerja, memperkuat ekonomi lokal, dan mendorong kemandirian masyarakat. Pada era digital saat ini, tuntutan terhadap kualitas pengelolaan usaha semakin tinggi sehingga UMKM dituntut mampu beradaptasi melalui peningkatan produktivitas, manajemen yang baik, serta pemanfaatan teknologi dan pemasaran modern. Di Kabupaten Purwakarta, UMKM memiliki kontribusi signifikan terutama pada sektor kerajinan tradisional. Salah satu wilayah yang dikenal sebagai sentra industri gerabah adalah Kecamatan Plered, yang sejak lama menjadi pusat produksi keramik dan memiliki karakteristik budaya yang kuat. Keberadaan UMKM Radit Keramik sebagai salah satu pelaku usaha gerabah turut memperkaya aktivitas ekonomi masyarakat setempat melalui penyediaan lapangan pekerjaan serta pelestarian teknik produksi tradisional.

Produk yang dihasilkan meliputi kendi, celengan, pendil, dan berbagai kerajinan berbahan tanah liat dengan nilai seni yang tetap diminati masyarakat. Meskipun memiliki potensi yang besar, UMKM Radit Keramik masih menghadapi berbagai hambatan dalam pengelolaan usaha. Permasalahan utama yang ditemukan antara lain pemasaran yang masih terbatas dan bergantung pada satu agen, pencatatan

keuangan yang belum dilakukan secara terstruktur, serta minimnya inovasi desain produk. Selain itu, legalitas usaha belum sepenuhnya lengkap, sehingga berpotensi menghambat pengembangan usaha pada masa mendatang. Kondisi ini menunjukkan perlunya pendampingan yang dapat membantu pemilik usaha dalam meningkatkan kapasitas manajerial, memperluas pasar, dan memperbaiki sistem pengelolaan internal.

Berdasarkan permasalahan tersebut, kegiatan Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB/PKL) dilaksanakan dengan tujuan memberikan kontribusi nyata bagi pengembangan UMKM Radit Keramik. Kegiatan ini bertujuan mengidentifikasi permasalahan secara langsung melalui observasi lapangan, wawancara, serta analisis kondisi usaha. Selain itu, kegiatan ini juga berfokus pada pemberian solusi praktis seperti pendampingan pemasaran digital, dukungan dalam proses legalitas usaha, pemberian rekomendasi sistem pencatatan keuangan, hingga pengembangan inovasi produk.

Pemilihan UMKM Radit Keramik sebagai mitra kegiatan dinilai relevan karena usaha ini tidak hanya memiliki potensi besar untuk berkembang, tetapi juga menghadapi tantangan yang dapat menjadi pembelajaran bagi mahasiswa dalam menerapkan ilmu yang diperoleh di bangku perkuliahan. Dengan adanya kegiatan KPB/PKL ini, diharapkan mahasiswa dapat berperan aktif dalam memberikan solusi yang aplikatif dan berdampak langsung, sekaligus membantu pemilik usaha meningkatkan profesionalitas, daya saing, serta keberlanjutan usaha ke arah yang lebih baik.

## **METODE**

Kegiatan KPB/PKL pada UMKM Radit Keramik menggunakan pendekatan kualitatif deskriptif. Pendekatan ini dipilih karena mampu menggambarkan fenomena secara mendalam, apa adanya, dan sesuai konteks lapangan. Menurut Creswell dan Creswell (2021), penelitian kualitatif bertujuan memahami makna yang berasal dari pengalaman individu atau kelompok dalam konteks sosial tertentu. Pendekatan ini dinilai relevan untuk memetakan kondisi usaha secara komprehensif dan menghasilkan rekomendasi pendampingan yang tepat.

Kegiatan dilaksanakan pada bulan Agustus hingga September 2025 di UMKM Radit Keramik, Desa Anjun, Kecamatan Plered, Purwakarta. Pemilihan lokasi dilakukan secara purposive karena usaha tersebut memiliki potensi besar namun menghadapi sejumlah hambatan dalam aspek produksi, pemasaran, legalitas, dan keuangan. Purposive sampling umum digunakan dalam penelitian terapan untuk memilih subjek yang dinilai paling sesuai dengan tujuan kegiatan (Palinkas et al., 2020).

Pengumpulan data dilakukan melalui observasi, wawancara semi-terstruktur, dan keterlibatan langsung dalam proses produksi. Observasi dilakukan untuk memperoleh gambaran faktual mengenai alur produksi, penggunaan peralatan, proses pemasaran, serta aktivitas operasional harian. Observasi lapangan digunakan karena efektif dalam menghasilkan pemahaman kontekstual dan data perilaku nyata (Given, 2020).

Wawancara semi-terstruktur dilakukan kepada pemilik UMKM untuk menggali informasi mendalam mengenai sejarah usaha, kendala legalitas, strategi pemasaran, dan praktik pencatatan keuangan. Wawancara semi-terstruktur memungkinkan peneliti mengikuti alur pembicaraan informan sambil tetap menjaga fokus pada isu utama (Adams, 2020). Teknik ini memberikan fleksibilitas sehingga data lebih kaya dan rinci. Keterlibatan langsung dalam proses produksi dilakukan sebagai bentuk partisipasi aktif agar mahasiswa memahami tahapan teknis pembuatan keramik, mulai dari pembentukan, pengeringan, hingga pembakaran. Partisipasi lapangan memberikan pengalaman empiris yang memperkuat pemahaman terhadap masalah produksi dan kualitas produk (Saldaña, 2021).

Data yang dikumpulkan dianalisis menggunakan teknik analisis deskriptif. Analisis deskriptif digunakan untuk mereduksi data, mengidentifikasi pola, menyajikan informasi, dan menarik kesimpulan berdasarkan temuan lapangan. Menurut Nowell et al. (2021), analisis deskriptif membantu peneliti memetakan fenomena secara sistematis sehingga memudahkan dalam merumuskan rekomendasi yang aplikatif. Hasil analisis inilah yang menjadi dasar penyusunan program pendampingan, mulai dari pengurusan NIB, pengembangan pemasaran digital, inovasi produk, hingga penyusunan pencatatan keuangan dasar. Pendekatan metode ini memastikan bahwa seluruh kegiatan PKL dilakukan secara terstruktur, relevan, dan menghasilkan temuan yang dapat dimanfaatkan langsung oleh UMKM Radit Keramik dalam pengembangan usahanya.

## HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB) yang dilakukan oleh kelompok mahasiswa berlangsung selama satu bulan, dimulai pada awal Agustus hingga akhir September 2025. Seluruh rangkaian kegiatan berfokus pada pendampingan UMKM Radit Keramik yang berlokasi di Kampung Lio RT 12/RW 03, Desa Anjun, Kecamatan Plered, Kabupaten Purwakarta. UMKM ini dipilih sebagai mitra karena masih menghadapi sejumlah kendala dalam pengembangan usaha meskipun memiliki potensi produksi yang cukup besar.

Radit Keramik merupakan usaha rumahan yang memproduksi berbagai kerajinan berbahan tanah liat, seperti kendi, celengan, pendil, dan produk gerabah lainnya. Selama ini usaha berjalan dengan cukup stabil, namun pemilik mengakui bahwa perkembangan usahanya belum maksimal. Permasalahan yang muncul terutama berkaitan dengan pemasaran yang masih sangat terbatas, pencatatan keuangan yang belum tertata, serta minimnya variasi desain produk. Selain itu, legalitas usaha belum lengkap sehingga pemilik kesulitan mengakses peluang dukungan atau binaan dari pemerintah.

Berdasarkan kondisi tersebut, kegiatan pendampingan difokuskan pada upaya memahami kebutuhan mitra melalui observasi langsung, wawancara, dan diskusi berkala. Pendekatan ini digunakan agar setiap program yang dijalankan sesuai dengan kemampuan dan situasi UMKM. Seluruh proses pendampingan juga disesuaikan dengan aktivitas harian pemilik usaha sehingga tidak mengganggu kegiatan produksi. Dengan melibatkan mitra secara aktif, kegiatan menjadi lebih mudah dipahami dan memberikan manfaat yang bisa diterapkan langsung dalam pengelolaan usaha ke depannya.

### **Tahap1 : Survei dan identifikasi masalah**

Pelaksanaan KPB/PKL diawali dengan kunjungan awal ke lokasi UMKM Radit Keramik untuk memperoleh pemahaman menyeluruh mengenai kondisi usaha sebelum tahap pendampingan dilakukan. Kunjungan ini mencakup survei lingkungan kerja, pengamatan terhadap proses produksi, serta diskusi pendahuluan dengan pemilik usaha. Observasi lapangan menunjukkan bahwa proses produksi masih menerapkan metode tradisional yang berorientasi pada keterampilan manual. Kegiatan produksi dilakukan di area terbuka dan memanfaatkan panas matahari sebagai media pengeringan utama. Meskipun metode tersebut mencerminkan keunikan produksi kerajinan lokal, ketergantungan pada kondisi cuaca menimbulkan keterbatasan, terutama pada periode cuaca tidak menentu yang berpotensi memperpanjang waktu penyelesaian produksi. Selain itu, pada tahap ini teridentifikasi bahwa pemasaran produk hanya dilakukan melalui satu agen tetap di wilayah Plered, sehingga jangkauan pemasaran tidak berkembang dan tingkat ketergantungan terhadap satu saluran distribusi menjadi sangat tinggi.

Berdasarkan hasil observasi awal tersebut, dilakukan pendalaman informasi melalui wawancara semi-terstruktur dengan pemilik UMKM terkait aspek produksi, pemasaran, legalitas, dan keuangan. Hasil wawancara memperlihatkan sejumlah permasalahan inti yang memengaruhi perkembangan usaha. Pada aspek pemasaran, seluruh penjualan masih berpusat pada satu agen sehingga diversifikasi pasar belum tercapai. Ketergantungan pada satu saluran pemasaran menimbulkan risiko penjualan yang signifikan, terutama apabila terjadi penurunan permintaan dari pihak agen. Dari sisi legalitas, UMKM belum memiliki Nomor Induk Berusaha (NIB) sebagai identitas formal usaha. Kondisi ini membatasi kesempatan untuk memperoleh akses pembinaan pemerintah, pendanaan usaha, maupun peningkatan kepercayaan konsumen dan mitra bisnis.

Di bidang keuangan, ditemukan bahwa pencatatan transaksi belum dilaksanakan secara sistematis. Penjualan dan pengeluaran hanya diingat oleh pemilik tanpa dukungan dokumen pembukuan, sehingga tidak tersedia informasi kuantitatif mengenai laba, rugi, ataupun biaya operasional. Ketidakkuratan data keuangan menjadikan evaluasi usaha dan pengambilan keputusan bisnis menjadi tidak optimal. Selain itu, pada aspek produk, inovasi teridentifikasi masih rendah. Kerajinan keramik yang dihasilkan cenderung mempertahankan bentuk dan warna tradisional dengan variasi yang terbatas, sehingga kurang mampu menarik minat pasar modern yang menekankan estetika dan variasi desain.

Secara keseluruhan, rangkaian kegiatan kunjungan awal, observasi, dan wawancara mengindikasikan bahwa UMKM Radit Keramik memiliki potensi pengembangan usaha yang cukup besar, namun masih menghadapi kendala internal yang berdampak pada daya saing. Permasalahan utama yang teridentifikasi meliputi pemasaran yang tidak terdiversifikasi, legalitas usaha yang belum terpenuhi, pencatatan keuangan yang tidak sistematis, serta minimnya inovasi produk. Kondisi tersebut

menunjukkan perlunya upaya pendampingan yang terarah untuk mendukung peningkatan kapasitas usaha menuju pengelolaan yang lebih profesional dan berkelanjutan.

***Tahap 2: Pendampingan Legalitas Usaha***

Legalitas merupakan fondasi penting bagi keberlangsungan usaha, terutama untuk memperoleh pembiayaan, mengikuti pelatihan pemerintah, atau menjalin kerja sama formal. Oleh karena itu, tim membantu pemilik dalam proses pendaftaran NIB melalui sistem OSS (Online Single Submission). Pada tahap awal, terdapat hambatan karena titik koordinat lokasi UMKM tidak sesuai dengan data Google Maps, sehingga proses pendaftaran tidak dapat dilanjutkan. Tim kemudian melakukan perbaikan koordinat dengan membuat penanda lokasi baru dan memperbaiki informasi terkait alamat. Setelah semua data valid, NIB berhasil diterbitkan. Dokumen ini menjadi bukti resmi keberadaan usaha dan dapat digunakan untuk keperluan pengembangan lebih lanjut.

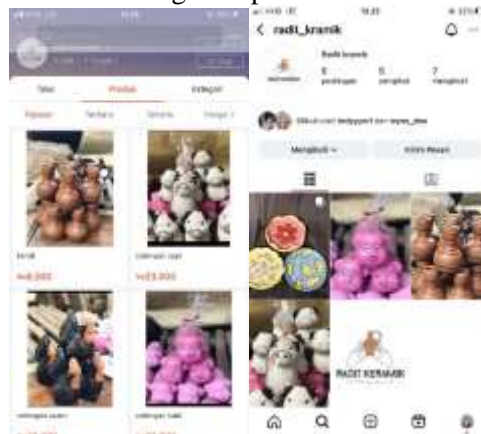
Pendampingan ini memberikan dampak positif bagi UMKM karena pemilik kini memiliki akses lebih luas ke program pemerintah serta dapat memperkuat kredibilitas usaha dalam persaingan pasar.



**Gambar 1.** Pendampingan Legalitas Usaha

***Tahap 3: Pendampingan pemasaran digital***

Pemasaran digital menjadi aspek penting bagi UMKM untuk menjangkau konsumen yang lebih luas. Oleh karena itu, tim membantu pemilik membuat akun Shopee dan mengajarkan cara mengunggah produk, mengatur harga, serta membuat deskripsi yang menarik. Selain itu, pemilik juga diberikan pendampingan terkait penggunaan media sosial seperti Instagram untuk menampilkan proses produksi dan hasil produk. Pendampingan ini tidak hanya meningkatkan visibilitas produk, tetapi juga memberikan pemilik kemampuan untuk mengelola pemasaran secara mandiri di masa mendatang



**Gambar 2.** Pemasaran Digital

***Tahap 4 : Keterlibatan langsung dalam proses produksi***

Keterlibatan dalam seluruh tahapan produksi kerajinan keramik dilakukan untuk memperoleh pemahaman teknis secara komprehensif mengenai proses kerja di UMKM Radit Keramik. Tahapan produksi yang diamati meliputi pemilihan tanah liat sebagai bahan baku, proses pencetakan menggunakan perbot atau cetakan, pengeringan di ruang terbuka, hingga proses pembakaran yang

menjadi tahap penentu kualitas produk akhir. Pengamatan langsung tersebut memberikan gambaran autentik mengenai kondisi operasional dan tantangan produksi yang terjadi di lapangan.

Selama proses produksi berlangsung, teridentifikasi beberapa hambatan yang memengaruhi efektivitas operasional dan kualitas hasil produk. Proses pengeringan masih bergantung pada kondisi cuaca, sehingga durasi produksi tidak dapat diprediksi dengan pasti dan sering mengalami keterlambatan pada musim hujan. Waktu produksi secara keseluruhan menjadi relatif lebih lama karena sebagian besar tahap dikerjakan secara manual. Selain itu, kualitas produk mudah terpengaruh oleh ketidakstabilan suhu pada tahap pembakaran, yang berpotensi menyebabkan retak atau perubahan warna pada keramik. Faktor lain yang turut menjadi kendala adalah keterbatasan tenaga kerja, sehingga kapasitas produksi tidak dapat ditingkatkan secara signifikan untuk memenuhi permintaan pasar yang lebih luas.

Hasil pengamatan ini memperlihatkan bahwa permasalahan teknis dalam proses produksi memiliki dampak langsung terhadap kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan. Oleh karena itu, optimalisasi proses produksi diperlukan agar UMKM dapat lebih adaptif terhadap kondisi lingkungan, meningkatkan efisiensi waktu, serta menghasilkan produk yang konsisten dalam mutu dan memiliki daya saing yang lebih baik di pasar.



**Gambar 3.** Proses Produksi

#### ***Tahap 5 : Inovasi Desain dan Pewarnaan Produk***

Untuk meningkatkan daya tarik produk, tim melakukan eksperimen pewarnaan pada celengan dan kendi. Pewarnaan dilakukan dengan memadukan warna cerah serta menambahkan lapisan varnish untuk memberikan efek mengkilap.

Inovasi ini diterima dengan baik oleh pemilik UMKM karena hasilnya membuat produk terlihat lebih modern. Variasi warna juga dinilai dapat menarik minat pasar baru, khususnya kalangan yang menyukai produk dekorasi dengan tampilan estetik. Inovasi produk ini tidak hanya meningkatkan nilai estetika, tetapi juga membuka peluang diversifikasi produk yang lebih kompetitif.



**Gambar 4.** Inovasi Desain Produk Baru

#### ***Tahap 5 : Perbaikan Sistem Pencatatan***

Pencatatan keuangan merupakan aspek penting dalam manajemen usaha. Tim membuat format Excel yang mudah digunakan oleh pemilik UMKM. Format tersebut mencakup pemasukan, pengeluaran, stok barang, dan laba rugi sederhana.

Dengan adanya pencatatan keuangan ini, pemilik dapat memantau arus kas dengan lebih akurat dan mengevaluasi perkembangan usaha secara berkala.

**Tabel 1.** Format Pencatatan Keuangan Sederhana

Tanggal	Keterangan	Pemasukan	Pengeluaran	Saldo
12/08/2025	Penjualan Kendi	Rp. 150.000	-	Rp. 150.000
13/08/2025	Pembelian Cat	-	Rp. 45.000	Rp. 105.000

Hasil kegiatan menunjukkan bahwa pendampingan yang diberikan memiliki dampak signifikan terhadap perkembangan UMKM Radit Keramik. Penguatan legalitas meningkatkan kredibilitas usaha, sementara pemasaran digital membuka peluang penjualan yang lebih luas. Inovasi produk memperkuat daya tarik visual sehingga mampu bersaing di pasar modern. Di sisi lain, format pencatatan keuangan membantu pemilik memahami kondisi finansial usaha secara objektif. Secara keseluruhan, kegiatan ini membuktikan bahwa pendampingan pada aspek manajemen, legalitas, inovasi, dan pemasaran dapat mendorong UMKM tradisional menuju usaha yang lebih profesional dan berkelanjutan.

### SIMPULAN

Kegiatan Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB) pada UMKM Radit Keramik berhasil memberikan kontribusi nyata terhadap peningkatan kapasitas manajerial dan operasional mitra. Berdasarkan hasil observasi, wawancara, dan pendampingan, dapat disimpulkan bahwa permasalahan utama yang dihadapi UMKM meliputi keterbatasan pemasaran, belum optimalnya legalitas usaha, ketidakteraturan pencatatan keuangan, serta kurangnya inovasi produk. Melalui serangkaian program pendampingan yang disusun secara partisipatif, beberapa aspek tersebut menunjukkan perkembangan positif, antara lain terbitnya Nomor Induk Berusaha (NIB), penguatan pemasaran melalui platform digital, tersusunnya sistem pencatatan keuangan sederhana, dan meningkatnya diversifikasi produk melalui inovasi warna dan desain.

Temuan ini menegaskan bahwa pendampingan intensif dengan pendekatan langsung di lapangan dapat meningkatkan kemampuan adaptasi UMKM terhadap tuntutan pasar. Selain itu, hasil kegiatan menunjukkan bahwa penguatan legalitas, inovasi produk, dan pemanfaatan teknologi digital merupakan faktor penting dalam mendukung keberlangsungan usaha kerajinan tradisional. Secara keseluruhan, pendampingan yang diberikan telah memberikan dasar yang kuat bagi UMKM Radit Keramik untuk mengembangkan usahanya secara lebih terarah dan berkelanjutan.

### UCAPAN TERIMA KASIH

Peneliti menyampaikan penghargaan kepada institusi pendidikan yang telah memfasilitasi pelaksanaan kegiatan Kuliah Praktek Bermasyarakat (KPB) sehingga penelitian dan pendampingan ini dapat terlaksana dengan baik. Ucapan terima kasih juga diberikan kepada pemilik UMKM Radit Keramik atas keterbukaan, kerja sama, dan dukungan yang diberikan selama proses pengumpulan data dan pelaksanaan pendampingan. Penghargaan serupa disampaikan kepada seluruh pihak yang berkontribusi dalam mendukung kelancaran kegiatan ini, baik secara langsung maupun tidak langsung. Tanpa dukungan tersebut, kegiatan ini tidak dapat direalisasikan secara optimal.

### REFERENSI

- Adams, W. C. (2020). *Conducting semi-structured interviews*. In K. E. Newcomer, H. P. Hatry, & J. S. Wholey (Eds.), *Handbook of practical program evaluation* (4th ed.). Jossey-Bass.
- Creswell, J. W., & Creswell, J. D. (2021). *Research design: Qualitative, quantitative, and mixed methods approaches* (5th ed.). SAGE Publications.
- Given, L. M. (2020). *The SAGE encyclopedia of qualitative research methods*. SAGE Publications.
- Nowell, L. S., Norris, J. M., White, D. E., & Moules, N. J. (2021). Thematic and descriptive qualitative analysis: Practical application in research. *International Journal of Qualitative Methods*, 20(1), 1–12.
- Palinkas, L. A., Horwitz, S. M., Green, C. A., Wisdom, J. P., & Hoagwood, K. (2020). Purposeful sampling for qualitative data collection and analysis in mixed method implementation research. *Administration and Policy in Mental Health*, 47(3), 854–866.

- Pratama, B. C. (2021). Pendampingan UMKM dan pedagang kaki lima (PKL) terdampak pandemi Covid-19 di area kampus Universitas Muhammadiyah Purwokerto. *JAIM: Jurnal Abdimas dan Inovasi Masyarakat*, 3(2), 45–52.
- Saldaña, J. (2021). *The coding manual for qualitative researchers* (4th ed.). SAGE Publications.
- Setyawati, A. (2024). Strategi pengembangan UMKM kerajinan keramik Dinoyo untuk meningkatkan ekonomi masyarakat. *Jurnal Riset dan Pengabdian Pendidikan*, 2(1), 15–24.