

# PENDAMPINGAN MANAJEMEN PRODUKSI GERABAH UNTUK MENDUKUNG KAWASAN WISATA OESU'U KELURAHAN TUATUKA, KECAMATAN KUPANG TIMUR

*MENTORING POTTERY PRODUCTION MANAGEMENT TO SUPPORT  
THE OESU'U TOURISM AREA IN TUATUKA VILLAGE, EAST KUPANG SUB-DISTRICT*

**Aisyah Ahmad, dan Ika Fitri Krisnasiwi**

Program Studi Teknik Pertambangan, Fakultas Sains dan Teknik, Universitas Nusa Cendana  
e-mail: [aisyah.ahmad@staf.undana.ac.id](mailto:aisyah.ahmad@staf.undana.ac.id) dan [ikafitri\\_0102@yahoo.co.id](mailto:ikafitri_0102@yahoo.co.id)

## Abstrak

Kerajinan gerabah milik kelompok pengrajin gerabah Desa Oesu'u, Kelurahan Tuatuka, Kecamatan Kupang Timur, menjadi salah satu usaha mikro kecil menengah yang butuh diperhatikan dan diperbaiki sistem manajemennya. Manajemen sebagai salah satu upaya untuk memperbaiki proses produksi usaha mikro kecil menengah. Adapun masalah mitra yang dapat dicarikan solusinya pada pengabdian ini adalah; pertama, kualitas dan ketersediaan bahan baku yang belum diketahui secara jelas. Kedua, teknik pengolahan tanah oleh pengrajin masih manual sehingga lempung tidak merata pengadukannya dan membuatnya kurang plastis. Ketiga, pengrajin belum berani mencoba untuk membuat model gerabah yang bervariasi, dikarenakan mereka khawatir tidak adanya pasar yang membeli produk modifikasi tersebut. Keempat, sistem pemasaran masih sangat tradisional, hanya dipasarkan di pinggir jalan depan rumah masing-masing pengrajin. Sehingga dapat diberikan solusi untuk permasalahan tersebut berupa perbaikan manajemen beberapa aspek seperti; manajemen sumber daya manusia (SDM), manajemen operasional, manajemen pemasaran, serta manajemen keuangan.

**Kata kunci:** *gerabah, manajemen, pemasaran, usaha mikro kecil menengah*

## Abstract

*The pottery crafts belonging to the Oesu'u Village pottery craftsmen group, Tuatuka Village, East Kupang District, are one of the micro, small and medium enterprises that need attention and their management system must be improved. Management as an effort to improve the production process of micro, small and medium enterprises. The partner problems that this service can find solutions for are; First, the quality and availability of raw materials is not yet clearly known. Second, the soil processing techniques used by craftsmen are still manual, so the clay is mixed unevenly and makes it less plastic. Third, craftsmen do not dare to try to make varied models of pottery, because they are worried that there will be no market to buy these modified products. Fourth, the marketing system is still very traditional, only marketed on the roadside in front of each craftsman's house. So that a solution can be provided to this problem in the form of improving the management of several aspects such as; human resource management (HR), operational management, marketing management, and financial management.*

**Keywords:** *pottery, management, marketing, micro, small and medium enterprises*

## 1. PENDAHULUAN

Orientasi pasar pengusaha mikro kecil menengah dapat dikatakan rendah dikarenakan kurang memadainya infrastruktur pemasaran sehingga sulit untuk berkembang (Krisnamurthi, 2002). Jumlah pengrajin yang terbatas, desain produk yang seadanya, kurang tertariknya generasi muda pada kerajinan gerabah, belum adanya tempat pelatihan yang layak bagi pengrajin maupun masyarakat umum, serta tidak adanya wadah untuk pendampingan pengembangan gerabah merupakan faktor yang membuat usaha kerajinan gerabah sulit berkembang. Desa Oesu'u, Kelurahan Tuatuka, Kecamatan Kupang Timur, Kabupaten Kupang merupakan salah satu daerah yang secara geografi memiliki potensi tanah liat. Hal ini dimanfaatkan oleh beberapa warga Dusun Oesu'u untuk menjadikan tanah liat sebagai kerajinan gerabah. Namun, produk gerabah yang dihasilkan masih sangat terbatas pada satu model. Walaupun usaha mitra telah berdiri sejak lama, akan tetapi manajemen usaha masih bersifat kekeluargaan. Kurangnya pengetahuan manajemen usaha dan strategi pemasaran produk gerabah menyebabkan usaha mitra sulit berkembang, sehingga harus ada perhatian khusus dalam perkembangan produksi kerajinan gerabah tersebut (Assauri, 1987; Campobasso & Davis, 2001; Griffin & Starke, 2007).

## 2. METODE

Metode pelaksanaan kegiatan pengabdian ini yaitu: 1) tahap analisis situasi dan kondisi mitra. pada tahap ini tim pengabdian melakukan survei, pengumpulan data dan identifikasi masalah mitra, serta melakukan *Focus Group Discussion* (FGD) dengan mitra untuk jadwal pelaksanaan kegiatan pengabdian masyarakat. 2) tahap persiapan yaitu mempersiapkan segala peralatan yang dibutuhkan untuk melaksanakan kegiatan berupa sosialisasi dan pelatihan penggunaan alat bantu pembuatan gerabah. 3) tahap sosialisasi. Pada tahap ini tim pengabdian akan memulai kegiatan sosialisasi bersama narasumber dan ahli sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan dan disepakati bersama dengan mitra. 4) tahap pelatihan. Pada tahap ini tim pengabdian akan memulai kegiatan pelatihan sesuai dengan jadwal yang sudah ditentukan dan disepakati bersama dengan mitra. Tahap pelatihan menggunakan metode pelaksanaan untuk mengatasi masalah pembuatan gerabah yang terbatas. 5) tahap evaluasi pendampingan. pada tahap ini pelaksanaan kegiatan evaluasi oleh tim sendiri dan melihat apa saja kendala dan masalah yang muncul di lapangan. Kemudian dilakukan evaluasi apabila memang muncul kendala dan masalah untuk selanjutnya dicarikan solusi agar kegiatan tetap berlangsung dengan baik sesuai yang diharapkan.

## 3. HASIL DAN PEMBAHASAN

### 3.1. Situasi dan Kondisi Mitra

Hasil observasi awal menunjukkan para pengrajin mitra tidak berani membuat banyak jenis gerabah karena khawatir tidak laku dan tidak tahu harus menjual kemana. Karena selama ini para mitra pengrajin gerabah hanya menjual produk di halaman depan rumah masing masing pengrajin. Proses pembuatan produk pun terbatas karena hanya ada satu buah alat bantu yaitu meja putar untuk membuat produk. Sementara pengrajin yang lain melakukan produksi gerabah secara manual menggunakan alas teplek. Hal ini membuat produk yang dihasilkan kurang plastis dan presisi.



Gambar 1. Kunjungan Awal pada Mitra

### 3.2. Pengadaan Alat

Pengadaan alat berupa meja putar yang ketinggiannya ditambah dari ukuran sebelumnya, diharapkan pengrajin bisa menggunakan meja putar tersebut dengan posisi duduk di kursi. Adapun spesifikasi alat meja putar yaitu ketinggian meja 60 cm dan diameter meja 50 cm.



Gambar 2. Meja Putar

### 3.3. Kegiatan Sosialisasi

Kegiatan sosialisasi didahului dengan melakukan kunjungan kepada mitra dan lurah setempat satu minggu sebelumnya untuk melakukan kesepakatan pertemuan. Materi yang disampaikan adalah variasi model dan jenis-jenis produk gerabah, serta cara pemasaran kepada pasar yang lebih luas, dalam hal ini sasaran market adalah melalui *e-commerce*. Variasi model dan jenis produk gerabah diberikan dalam bentuk katalog yang berisi berbagai referensi produk gerabah yang beraneka ragam. Sementara pengenalan cara pemasaran yang dilakukan antara lain, cara membuat akun penjual shopee, tahapan *upload* produk, cara daftar gratis ongkir, cara *update* stok, serta cara penarikan dana dari shopee.



Gambar 3. Sosialisasi kepada Mitra

Di akhir kegiatan sosialisasi, alat meja putar diberikan kepada mitra sebagai bantuan dalam rangka upaya meningkatkan produksi gerabah. Disediakan pula katalog variasi jenis produk gerabah yang juga diserahkan kepada mitra untuk mempermudah pembuatan produksi gerabah.



Gambar 4. Penyerahan Alat Bantu Meja Putar dan Katalog Gerabah

### 3.4. Pelatihan Kepada Mitra

Pelatihan dilakukan dengan cara memodifikasi produk gerabah yang sudah ada menggunakan variasi cat tembaga yang sebelumnya sudah diberi tekstur terlebih dahulu menggunakan lem dan kuas. Setelah tekstur terbentuk, produk dikeringkan terlebih dahulu, baru kemudian dapat dicat menggunakan cat berwarna tembaga agar memberikan kesan eksklusif, yang harapannya juga dapat menaikkan harga jual dari gerabah tersebut.



Gambar 5. Pelatihan Memodifikasi Gerabah

#### 4. KESIMPULAN

Seluruh indikator yang ditargetkan sudah tercapai, misalnya dalam hal target pemasaran serta tersedia pendukung produksi. Setelah melaksanakan program kegiatan ini dan melihat indikator keberhasilan yang telah dan masih diupayakan tercapai maka beberapa saran dapat disampaikan sebagai berikut: Program pendampingan sebagai kelanjutan program kegiatan ini masih perlu dilanjutkan agar hal yang telah baik dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan. Misalnya dengan selalu memotivasi mitra agar lebih produktif dan kreatif.

#### DAFTAR PUSTAKA

- Assauri, S. (1987). Manajemen pemasaran: Dasar, konsep, dan strategi.
- Campobasso, L., & Davis, D. (2001). Reflection on Capacity Building, the California Wellness Foundation Journal. In: Volume.
- Griffin, R. W., & Starke, F. A. (2007). *Business essentials*. Pearson/Prentice Hall.
- Krisnamurthi, B. (2002). RUU keuangan mikro: Rancangan keberpihakan terhadap ekonomi rakyat. In: Jakarta.