

Meningkatkan Profitabilitas UMKM Pengrajin Gerabah dengan Efisiensi Keuangan dan Optimalisasi Produksi

Maryam¹, Rita Nengsih^{2*}, T. Makmur³, Susanti⁴, Arsyad⁵, Ayu Rahmi⁶

^{1,2,6}Program Studi Akuntansi, Fakultas Ekonomi, Universitas Serambi Mekkah, Banda Aceh

³Program Studi Agribisnis, Fakultas Pertanian, Universitas Syiah Kuala, Banda Aceh

^{4,5}Program Studi Manajemen, Fakultas Ekonomi, Universitas Serambi Mekkah, Banda Aceh

*Koresponden email: rita.nengsih@serambimekkah.ac.id

Diterima: 10 Januari 2025

Disetujui: 16 Januari 2025

Abstract

This article aims to analyze strategies for enhancing the profitability of pottery SMEs through financial efficiency and production optimization. The methods employed include literature review, secondary data analysis, and case studies focusing on operational cost management, product diversification, and digital marketing. The study identifies key gaps, such as inefficient capital management and reliance on traditional production methods, which lead to low profit margins and limited market access. The findings reveal that financial efficiency strategies, such as cash flow management and stock control, can reduce operational costs by up to 20%. Additionally, production optimization through simple technologies, like automated drying ovens, increases daily productivity by 30%. Product diversification and digital marketing effectively expand market reach, stabilize revenues, and enhance competitiveness in local and global markets. The implications of this research emphasize the importance of integrating operational efficiency, product innovation, and risk management to achieve sustainable growth. This article contributes practical guidelines for pottery SMEs to improve profitability and ensure business sustainability in dynamic economic environments.

Keywords: *pottery smes, financial efficiency, production optimization, risk management, sustainable growth*

Abstrak

Artikel ini bertujuan menganalisis strategi peningkatan profitabilitas UMKM pengrajin gerabah melalui efisiensi keuangan dan optimalisasi produksi. Metode yang digunakan mencakup tinjauan literatur, analisis data sekunder, dan studi kasus terkait pengelolaan biaya operasional, diversifikasi produk, serta pemasaran digital. Penelitian ini mengidentifikasi gap utama berupa kurangnya efisiensi dalam pengelolaan modal kerja dan tingginya ketergantungan pada metode produksi tradisional, yang menyebabkan rendahnya margin keuntungan dan keterbatasan akses pasar. Hasil penelitian menunjukkan bahwa penerapan strategi efisiensi keuangan, seperti manajemen arus kas dan pengendalian stok, mampu menekan biaya operasional hingga 20%. Selain itu, optimalisasi produksi melalui adopsi teknologi sederhana, seperti oven pengering otomatis, meningkatkan produktivitas harian sebesar 30%. Diversifikasi produk dan pemasaran digital terbukti efektif dalam memperluas pasar, meningkatkan stabilitas pendapatan, dan memperkuat daya saing UMKM di pasar lokal maupun global. Implikasi penelitian ini adalah pentingnya sinergi antara efisiensi operasional, inovasi produk, dan manajemen risiko untuk menciptakan pertumbuhan yang berkelanjutan. Kontribusi artikel ini memberikan panduan praktis bagi UMKM gerabah untuk meningkatkan profitabilitas dan memastikan keberlanjutan bisnis dalam menghadapi tantangan ekonomi yang dinamis.

Kata Kunci: *UMKM Gerabah, Efisiensi Keuangan, Optimalisasi Produksi, Manajemen Risiko, Pertumbuhan Berkelanjutan*

1. Latar Belakang

UMKM pengrajin gerabah memiliki peran signifikan dalam ekonomi lokal karena selain menghasilkan produk kerajinan bernilai seni, mereka juga menjaga kearifan local [1], [2]. Namun, industri ini menghadapi sejumlah tantangan seperti fluktuasi harga bahan baku, keterbatasan akses modal, dan ketidakstabilan permintaan pasar [3]. Selain itu, proses produksi yang tradisional membuat pengrajin rentan terhadap inefisiensi, yang pada akhirnya dapat mempengaruhi profitabilitas [4].

Dalam kondisi persaingan yang semakin ketat, pengrajin gerabah dituntut untuk meningkatkan efisiensi keuangan dan mengoptimalkan proses produksi. Efisiensi keuangan memungkinkan pelaku usaha untuk memaksimalkan penggunaan modal dan menekan biaya operasional, sementara optimalisasi produksi

membantu mereka memproduksi lebih banyak dengan sumber daya yang sama [5]. Dengan demikian, kombinasi ini dapat mendukung peningkatan profitabilitas dan daya saing UMKM gerabah di pasar.

Dalam ekonomi global saat ini, UMKM di sektor kerajinan gerabah menghadapi tantangan besar terkait persaingan dengan produk-produk massal yang lebih murah dan cepat diproduksi [6]. Efisiensi keuangan menjadi salah satu kunci bagi pengrajin gerabah untuk mempertahankan daya saing mereka. Dengan efisiensi keuangan, UMKM dapat menggunakan modal secara lebih efektif, meminimalkan pemborosan, dan menurunkan biaya operasional tanpa mengorbankan kualitas produk [7]. Optimalisasi produksi, di sisi lain, membantu memastikan bahwa setiap langkah dalam proses pembuatan gerabah memberikan nilai tambah maksimal [8]. Dalam hal ini melibatkan penghapusan proses yang tidak efisien, pemanfaatan teknologi yang sederhana namun efektif, serta pengelolaan stok yang baik. Dalam konteks UMKM gerabah, kombinasi antara efisiensi keuangan dan optimalisasi produksi sangat penting untuk mencapai profitabilitas yang berkelanjutan.

UMKM gerabah merupakan bagian integral dari sektor ekonomi kreatif di banyak daerah, terutama yang memiliki warisan budaya lokal yang kuat. Industri ini tidak hanya menyediakan produk fungsional, tetapi juga memiliki nilai seni yang tinggi, yang sering kali membuatnya lebih kompetitif dalam pasar lokal maupun internasional. Namun, tantangan yang mereka hadapi kerap kali berasal dari ketidakstabilan biaya bahan baku dan energi, yang membuat profitabilitas menjadi hal yang sulit dipertahankan.

Salah satu cara untuk memastikan keberlanjutan adalah dengan memperkenalkan program pelatihan keuangan kepada pengrajin gerabah untuk meningkatkan keterampilan mereka dalam mengelola modal dan arus kas. Dengan memiliki manajemen keuangan yang baik, UMKM bisa lebih fleksibel dalam mengatur produksi dan mempertahankan kualitas, sekaligus memitigasi fluktuasi permintaan. Artikel ini membahas strategi-strategi kunci dalam mengelola keuangan dan proses produksi secara efisien guna mencapai tujuan tersebut.

2. Metode Penelitian

Metode penelitian pada artikel ini menggunakan pendekatan kualitatif dan kuantitatif melalui tinjauan literatur, analisis data sekunder, dan studi kasus. Tinjauan literatur dilakukan untuk memahami teori-teori terkait efisiensi keuangan, optimalisasi produksi, dan strategi mitigasi risiko dalam konteks UMKM. Data sekunder diperoleh dari laporan keuangan, data produksi, dan hasil survei UMKM gerabah, yang dianalisis untuk mengidentifikasi masalah utama seperti ketergantungan pada metode tradisional, tingginya biaya operasional, dan fluktuasi permintaan pasar. Selain itu, studi kasus dilakukan pada beberapa UMKM pengrajin gerabah untuk mengevaluasi implementasi strategi efisiensi keuangan dan optimalisasi produksi. Penelitian ini juga menggunakan analisis perbandingan sebelum dan sesudah penerapan teknologi sederhana, diversifikasi produk, dan pemasaran digital untuk mengukur dampaknya terhadap profitabilitas, stabilitas pendapatan, dan daya saing. Hasil dari pendekatan ini memberikan wawasan mendalam mengenai tantangan yang dihadapi UMKM gerabah serta solusi praktis yang dapat diterapkan untuk meningkatkan keberlanjutan dan kontribusi ekonomi mereka.

3. Tantangan Profitabilitas dalam Industri Gerabah pada UMKM

UMKM pengrajin gerabah memiliki potensi besar dalam mendukung perekonomian lokal, terutama melalui produk-produk berbasis kearifan budaya [9]. Namun, industri ini sering menghadapi tantangan seperti biaya operasional yang tinggi, akses terbatas ke modal, dan fluktuasi permintaan [10]. Selain itu, bahan baku seperti tanah liat dan biaya energi kerap mengalami kenaikan, yang berdampak pada margin keuntungan.

Tantangan ini membuat upaya untuk mencapai profitabilitas yang berkelanjutan menjadi sulit. UMKM perlu meningkatkan efisiensi keuangan dan mengoptimalkan proses produksi untuk memastikan setiap pengeluaran menghasilkan nilai maksimal [7]. Dengan mengidentifikasi titik-titik pemborosan dan menyusun strategi mitigasi risiko, UMKM gerabah dapat memperkuat daya saingnya. Profitabilitas merupakan ukuran utama keberhasilan UMKM dalam jangka panjang. Namun, UMKM pengrajin gerabah sering menghadapi tantangan internal dan eksternal yang dapat mengurangi margin keuntungan. Tantangan internal meliputi kurangnya keterampilan manajerial dalam mengelola keuangan dan ketergantungan pada metode produksi manual. Di sisi lain, tantangan eksternal seperti kenaikan harga bahan baku, terutama tanah liat dan bahan bakar untuk proses pembakaran, membuat biaya produksi meningkat.

Selain itu, pasar gerabah sering mengalami fluktuasi permintaan karena produk gerabah biasanya bersifat musiman dan tergantung pada tren pasar atau acara tertentu, seperti pameran seni dan pariwisata. Tanpa manajemen yang tepat, pengrajin dapat mengalami kerugian akibat stok produk yang tidak terjual

atau biaya produksi yang melebihi pendapatan. Dalam konteks ini, profitabilitas UMKM gerabah hanya bisa dicapai dengan kombinasi strategi keuangan yang efisien dan proses produksi yang optimal.

Tabel 1. Perbandingan Biaya Produksi Dan Margin Keuntungan

No.	Aspek	Sebelum Diversifikasi	Sesudah Diversifikasi
1.	Biaya Bahan Baku	1.500.000	1.200.000
2.	Biaya Produksi	500.000	400.000
3.	Total Biaya	2.000.000	1600000
4.	Pendapatan	2.500.000	3.000.000
5.	Margin Keuntungan	500.000	1.400.000

Sumber: [11], [12]

Tabel di atas menunjukkan perbandingan biaya produksi dan margin keuntungan sebelum dan sesudah penerapan diversifikasi produk serta pengelolaan bahan baku yang lebih efisien. Sebelum diversifikasi, biaya bahan baku tercatat sebesar Rp1.500.000, sementara biaya produksi mencapai Rp500.000, sehingga total biaya produksi adalah Rp2.000.000. Pendapatan yang diperoleh dari penjualan produk mencapai Rp2.500.000, menghasilkan margin keuntungan sebesar Rp500.000.

Setelah dilakukan diversifikasi dan pengelolaan bahan baku yang lebih efisien, biaya bahan baku turun menjadi Rp1.200.000 dan biaya produksi berkurang menjadi Rp400.000. Dengan total biaya yang lebih rendah, yaitu Rp1.600.000, UMKM dapat meningkatkan pendapatan menjadi Rp3.000.000. Akibatnya, margin keuntungan meningkat drastis hingga mencapai Rp1.400.000. Diversifikasi dan efisiensi pengelolaan ini jelas memberikan dampak positif pada profitabilitas bisnis.

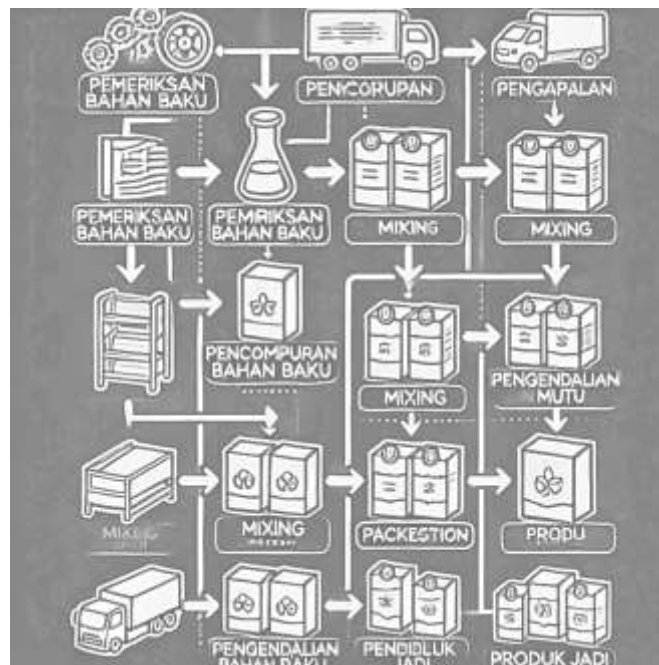
Industri kerajinan gerabah memiliki potensi besar untuk berkontribusi terhadap perekonomian lokal, namun UMKM sering kali mengalami tantangan profitabilitas akibat berbagai faktor, seperti fluktuasi harga bahan baku, tingginya biaya energi, dan ketergantungan pada tren musiman. Salah satu faktor terbesar yang memengaruhi profitabilitas adalah ketergantungan pada metode produksi tradisional yang, meski memberikan keunikan pada produk, tidak selalu efisien dalam skala ekonomi.

Selain itu, pengrajin gerabah juga menghadapi kesulitan dalam mengakses pasar yang lebih luas dan berkelanjutan. Keterbatasan modal mengakibatkan pengrajin sulit untuk berinvestasi dalam teknologi baru yang dapat meningkatkan efisiensi. Oleh karena itu, UMKM harus fokus pada strategi mitigasi risiko seperti diversifikasi produk, pengelolaan stok yang efektif, serta kemitraan strategis dengan pemasok untuk menstabilkan pasokan bahan baku.

4. Efisiensi Keuangan: Memaksimalkan Penggunaan Modal dan Pengendalian Biaya

Efisiensi keuangan adalah kunci untuk mempertahankan profitabilitas dalam jangka panjang. UMKM perlu menyusun anggaran operasional yang ketat dan memprioritaskan pengeluaran yang mendukung pertumbuhan bisnis [13]. Salah satu strategi penting adalah mengoptimalkan modal kerja dengan mengurangi stok berlebih dan mempercepat perputaran kas [14]. Selain itu, UMKM dapat mencari cara untuk menekan biaya produksi, seperti bekerja sama dengan pemasok untuk mendapatkan bahan baku berkualitas dengan harga kompetitif. Penerapan teknologi sederhana seperti aplikasi pencatatan keuangan juga membantu pengrajin memantau arus kas secara real-time, mencegah kebocoran keuangan, dan membuat keputusan lebih akurat. Dengan efisiensi keuangan, UMKM gerabah dapat memanfaatkan setiap sumber daya dengan lebih efektif dan memperkuat profitabilitasnya

Efisiensi keuangan berperan penting dalam memastikan keberlanjutan dan profitabilitas UMKM gerabah. Salah satu cara untuk mencapainya adalah dengan memaksimalkan penggunaan modal kerja. UMKM dapat mengurangi stok bahan baku yang berlebihan dan mengelola arus kas secara efektif untuk mempercepat perputaran modal [15]. Manajemen kas yang baik memungkinkan pelaku usaha merespons permintaan dengan cepat tanpa terganggu oleh keterbatasan likuiditas.



Gambar 1. Proses Perputaran Modal Kerja

Sumber: [16], [17]

Diagram alir pada **Gambar 1** di atas menggambarkan bagaimana modal kerja dapat digunakan secara efisien untuk mempercepat perputaran kas. Proses ini dimulai dari pembelian bahan baku yang kemudian digunakan dalam proses produksi untuk menghasilkan barang jadi. Setelah barang jadi diproduksi, produk tersebut dijual, dan pendapatan yang diperoleh dari penjualan digunakan kembali untuk reinvestasi dalam modal kerja. Dengan meminimalkan waktu yang tidak produktif di setiap tahap—dari pembelian bahan baku hingga penjualan barang jadi—UMKM dapat mempercepat perputaran kas dan menjaga aliran modal yang stabil. Tujuan dari alir ini adalah untuk memastikan bahwa modal kerja selalu digunakan secara optimal, sehingga perusahaan tidak mengalami kekurangan likuiditas dan dapat terus berproduksi tanpa hambatan.

Selain itu, pengendalian biaya operasional sangat penting untuk menjaga margin keuntungan. UMKM bisa menekan biaya dengan mencari pemasok alternatif atau membeli bahan baku dalam jumlah besar untuk mendapatkan diskon. Mereka juga dapat mengurangi biaya energi dengan mengadopsi teknologi yang lebih hemat, seperti oven pengering otomatis. Dengan efisiensi keuangan, UMKM bisa mengalokasikan dana dengan lebih bijak, berinvestasi dalam strategi pemasaran, atau memperluas pasar mereka, sehingga peluang untuk meningkatkan profitabilitas semakin besar.

5. Optimalisasi Produksi: Meningkatkan Kualitas dan Efisiensi Operasional

Optimalisasi produksi adalah langkah penting untuk mengurangi pemborosan dan meningkatkan produktivitas tanpa mengurangi kualitas produk [18]. UMKM gerabah bisa mengadopsi prinsip lean production, yaitu mengidentifikasi dan menghilangkan proses yang tidak memberi nilai tambah. Contohnya, mengurangi waktu tunggu antara tahap pembuatan dan pembakaran gerabah dapat mempercepat produksi.

Pengelolaan stok bahan baku secara efisien sangat diperlukan untuk menghindari kekurangan atau kelebihan pasokan [19]. Pemanfaatan teknologi seperti oven pengering otomatis juga bisa membantu meningkatkan efisiensi, mengurangi ketergantungan pada cuaca, dan mempercepat waktu produksi [20]. Dengan optimalisasi, UMKM dapat menghasilkan lebih banyak produk dalam waktu lebih singkat dan dengan biaya lebih rendah.

Optimalisasi produksi adalah langkah penting bagi UMKM gerabah untuk mengurangi pemborosan dan meningkatkan produktivitas. Salah satu cara yang bisa dilakukan adalah dengan menerapkan prinsip *lean production*, yaitu menghilangkan proses yang tidak memberikan nilai tambah. Contohnya, pengurangan waktu tunggu antara proses pembuatan dan pembakaran dapat mempercepat produksi dan menghindari penumpukan stok.

Selain itu, UMKM gerabah dapat meningkatkan efisiensi operasional dengan menggunakan teknologi sederhana, seperti mesin pengaduk tanah otomatis, yang dapat mempercepat persiapan bahan

baku. Pengelolaan stok bahan baku dan produk akhir secara tepat juga membantu mencegah kekurangan atau penumpukan yang bisa menimbulkan biaya tambahan. Dengan optimalisasi, pengrajin dapat memproduksi lebih banyak dengan biaya yang lebih rendah dan tetap menjaga kualitas produk, yang pada akhirnya mendukung peningkatan profitabilitas.

Tabel 2. Peningkatan Produktivitas Harian

No.	Hari	Sebelum (Unit/Hari)	Sesudah (Unit/Hari)
1.	Senin	50	75
2.	Selasa	55	80
3.	Rabu	53	78
4.	Kamis	52	77
5.	Jumat	54	79

Sumber: [21], [22]

Tabel 2 di atas menunjukkan peningkatan produktivitas harian setelah penggunaan mesin pengaduk otomatis dan oven pengering. Sebelum penerapan teknologi ini, jumlah unit yang diproduksi per hari bervariasi antara 50 hingga 55 unit. Namun, setelah menggunakan mesin pengaduk otomatis dan oven pengering, produktivitas harian meningkat secara signifikan, mencapai 75 hingga 80 unit per hari. Ini menunjukkan adanya peningkatan efisiensi dan kemampuan produksi yang lebih tinggi, yang pada akhirnya dapat meningkatkan profitabilitas UMKM. Penggunaan teknologi ini membantu mempercepat proses produksi sekaligus mengurangi ketergantungan pada metode manual.

Optimalisasi produksi dalam industri gerabah sangat penting untuk memastikan bahwa setiap tahap dalam proses pembuatan memberikan nilai tambah maksimal. Salah satu pendekatan yang paling efektif adalah menggunakan prinsip lean production, yang berfokus pada penghapusan aktivitas yang tidak menambah nilai. Misalnya, pengrajin bisa mempercepat transisi antara proses pencetakan dan pembakaran gerabah untuk mengurangi waktu tunggu.

Penggunaan teknologi yang tepat juga dapat meningkatkan efisiensi operasional secara signifikan. Mesin pengaduk tanah otomatis, misalnya, bisa mempercepat persiapan bahan baku, sementara oven pengering otomatis memungkinkan proses pengeringan dilakukan sepanjang tahun tanpa tergantung pada kondisi cuaca. Teknologi ini tidak hanya meningkatkan kecepatan produksi, tetapi juga memastikan kualitas produk tetap konsisten.

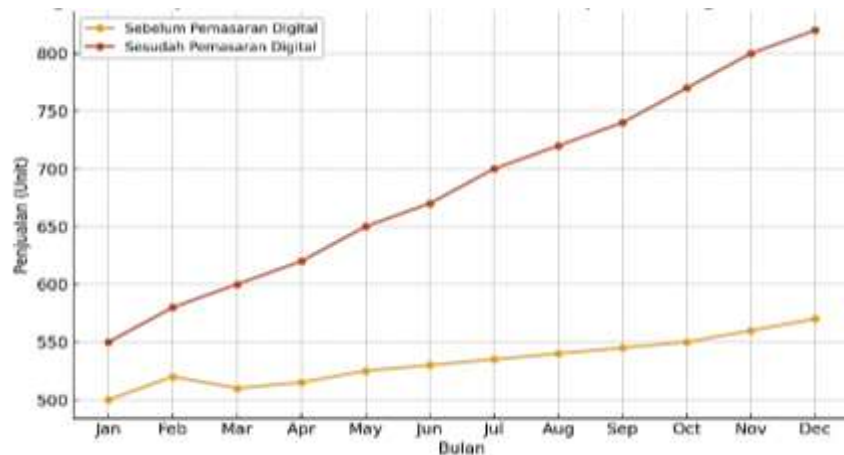
6. Sinergi antara Keuangan dan Produksi untuk Mendukung Pertumbuhan Bisnis

Keterpaduan antara manajemen keuangan dan produksi sangat penting untuk memastikan keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis UMKM gerabah [23]. Pengendalian biaya produksi memungkinkan perusahaan menekan harga jual, sehingga produk menjadi lebih kompetitif di pasar [24]. Di sisi lain, pengelolaan kas yang baik membantu pengrajin merespons perubahan pasar dengan cepat, seperti saat ada peningkatan permintaan musiman. Dengan sinergi ini, UMKM dapat menjaga keseimbangan antara kualitas produk dan profitabilitas [25]. Setiap keputusan dalam proses produksi perlu didasarkan pada pertimbangan finansial yang matang, seperti menghitung break-even point dan memperkirakan margin keuntungan untuk setiap jenis produk.

Sinergi antara manajemen keuangan dan produksi sangat diperlukan agar UMKM bisa mengoptimalkan setiap aspek operasional. Manajemen biaya produksi yang baik memungkinkan pelaku usaha untuk menekan harga jual, sehingga produk menjadi lebih kompetitif. Di sisi lain, perencanaan keuangan yang tepat membantu memastikan bahwa modal tersedia untuk mendanai proses produksi dan pengembangan produk baru.

Dengan sinergi ini, UMKM dapat menjaga keseimbangan antara kualitas dan kuantitas produksi serta profitabilitas. Setiap keputusan dalam proses produksi harus didasarkan pada analisis keuangan yang matang, seperti menghitung biaya produksi per unit dan menentukan harga jual yang menguntungkan. Dengan kolaborasi yang baik antara fungsi produksi dan keuangan, UMKM dapat memperkuat fondasi bisnis mereka dan siap untuk berkembang di pasar yang lebih luas.

Dengan inovasi produk dan strategi pemasaran yang tepat, UMKM gerabah dapat meningkatkan margin keuntungan dan mempertahankan pertumbuhan jangka panjang.



Gambar 3. Peningkatan Penjualan Sebelum dan Sesudah Penerapan Strategi Pemasaran Digital
 Sumber: [32], [33]

Grafik **Gambar 3** di atas memperlihatkan peningkatan penjualan sebelum dan sesudah penerapan strategi pemasaran digital. Sebelum pemasaran digital, penjualan menunjukkan peningkatan yang relatif stabil dari 500 hingga 570 unit per bulan. Namun, setelah penerapan strategi pemasaran digital, terjadi peningkatan penjualan yang signifikan, dengan jumlah penjualan naik dari 550 unit di bulan Januari hingga 820 unit di bulan Desember. Grafik ini menunjukkan bagaimana strategi pemasaran digital dapat berdampak positif terhadap peningkatan penjualan dan memperluas jangkauan pasar.

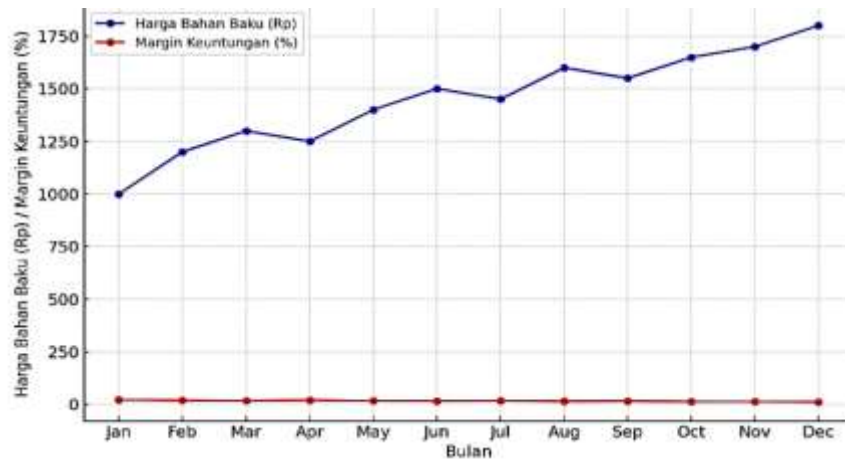
Inovasi produk dan strategi pemasaran yang efektif adalah dua komponen penting dalam meningkatkan profitabilitas UMKM gerabah. Seiring dengan perubahan tren konsumen, UMKM harus mampu menyesuaikan produk mereka agar tetap relevan di pasar. Salah satu cara inovatif yang bisa dilakukan adalah dengan memanfaatkan unsur lokal dan kearifan budaya setempat dalam desain produk, seperti membuat gerabah dekorasi yang memiliki sentuhan modern namun tetap mempertahankan nilai tradisional.

Selain itu, strategi pemasaran digital dapat menjadi solusi bagi UMKM untuk menjangkau pasar yang lebih luas tanpa biaya yang besar. Dengan platform seperti media sosial, UMKM dapat mempromosikan produk mereka secara langsung kepada konsumen dan membangun hubungan yang lebih personal dengan audiens mereka. Melalui pemasaran digital, pengrajin gerabah juga dapat mengukur efektivitas kampanye pemasaran mereka dan menyesuaikan strategi berdasarkan data yang dikumpulkan dari interaksi dengan pelanggan.

8. Mitigasi Risiko dan Pengelolaan Keuangan untuk Menghadapi Ketidakpastian

Industri gerabah tidak lepas dari risiko, seperti ketergantungan pada cuaca, keterbatasan bahan baku, dan perubahan tren pasar [34]. Oleh karena itu, manajemen risiko menjadi komponen penting dalam mempertahankan profitabilitas. UMKM perlu memiliki strategi untuk mengantisipasi risiko ini, seperti mendiversifikasi produk dan mencari pemasok alternatif [35]. Pengrajin juga perlu memastikan bahwa mereka memiliki cadangan kas untuk menghadapi situasi darurat atau penurunan permintaan. Dengan demikian, perusahaan tetap bisa beroperasi bahkan di tengah tantangan. Selain itu, pemantauan berkala terhadap kondisi pasar dan persaingan memungkinkan UMKM untuk beradaptasi dengan cepat dan tetap relevan.

Industri gerabah tidak terlepas dari berbagai risiko, mulai dari ketergantungan pada cuaca hingga perubahan tren pasar. Oleh karena itu, manajemen risiko menjadi bagian penting dalam memastikan profitabilitas dan keberlanjutan usaha. Pengrajin perlu memiliki strategi mitigasi, seperti mendiversifikasi produk dan mencari pemasok alternatif untuk bahan baku [36]. Selain itu, UMKM harus memiliki cadangan kas untuk mengatasi situasi darurat atau penurunan permintaan. Manajemen risiko yang baik juga mencakup pemantauan pasar secara rutin agar UMKM bisa beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tren. Dengan strategi mitigasi risiko yang tepat, UMKM gerabah dapat meminimalkan potensi kerugian dan memastikan stabilitas bisnis di tengah ketidakpastian.



Gambar 4. Fluktuasi Harga Bahan baku dan Dampaknya Terhadap margin Keuntungan UMKM Pengrajin Gerabah
Sumber: [16], [37]

Grafik di atas menunjukkan fluktuasi harga bahan baku dan dampaknya terhadap margin keuntungan UMKM gerabah selama satu tahun. Garis biru mewakili harga bahan baku yang cenderung naik dari bulan Januari hingga Desember, dengan kenaikan signifikan pada pertengahan tahun. Sementara itu, garis merah menunjukkan margin keuntungan yang mengalami penurunan seiring dengan meningkatnya harga bahan baku. Ketika harga bahan baku naik, margin keuntungan mengalami penurunan, karena biaya produksi menjadi lebih tinggi dan sulit untuk menyesuaikan harga jual.

Grafik **Gambar 4** di atas menunjukkan perbandingan antara Harga Bahan Baku (Rp) dan Margin Keuntungan (%) selama satu tahun, dari bulan Januari hingga Desember. Sumbu vertikal kiri mewakili harga bahan baku dalam rupiah, sementara sumbu vertikal kanan mewakili margin keuntungan dalam persentase. Dari grafik tersebut, terlihat bahwa harga bahan baku secara konsisten meningkat dari Januari hingga Desember. Peningkatan ini cukup signifikan terutama pada paruh kedua tahun, dengan kenaikan tertinggi terjadi pada bulan November dan Desember.

Di sisi lain, margin keuntungan tetap konstan sepanjang tahun, tanpa ada perubahan yang berarti, menunjukkan stabilitas keuntungan yang mungkin disebabkan oleh kebijakan harga jual atau efisiensi operasional. Grafik ini mengindikasikan hubungan antara harga bahan baku yang meningkat dan margin keuntungan yang tetap, yang dapat mencerminkan strategi bisnis tertentu untuk menjaga daya saing produk di pasar.

Tabel 3. Perbandingan UMKM Dengan dan Tanpa Strategi Mitigasi

No.	Aspek	Dengan Strategi Mitigasi	Tanpa Strategi Mitigasi
1.	Stabilitas Pendapatan	Tinggi	Rendah
2.	Ketersediaan Cadangan Kas	Ada	Tidak Ada
3.	Diversifikasi Produk	Ya	Tidak
4.	Ketahanan Terhadap Fluktuasi Pasar	Baik	Lemah
5.	Kemampuan Bertahan di Masa Krisis	Tinggi	Rendah

Sumber: [16]

Tabel 3 di atas membandingkan UMKM yang menerapkan strategi mitigasi risiko, seperti cadangan kas dan diversifikasi produk, dengan UMKM yang tidak memiliki strategi tersebut. UMKM yang memiliki strategi mitigasi risiko cenderung memiliki stabilitas pendapatan yang lebih tinggi, ketersediaan cadangan kas yang siap digunakan, serta mampu bertahan dalam menghadapi fluktuasi pasar dan krisis. Sebaliknya, UMKM tanpa strategi mitigasi risiko cenderung memiliki pendapatan yang kurang stabil, tidak memiliki cadangan kas, dan lebih rentan terhadap fluktuasi pasar, sehingga sulit bertahan dalam kondisi krisis. Hal ini menunjukkan pentingnya penerapan strategi mitigasi risiko untuk meningkatkan ketahanan dan profitabilitas UMKM.

Dalam industri gerabah, terdapat berbagai risiko yang dapat memengaruhi kelangsungan bisnis, seperti ketergantungan pada kondisi cuaca, fluktuasi harga bahan baku, serta perubahan tren pasar. Oleh karena itu, pengelolaan risiko menjadi hal yang sangat penting untuk menjaga stabilitas keuangan dan operasional. UMKM perlu merancang strategi mitigasi yang tepat untuk mengantisipasi risiko-risiko

tersebut, seperti mendiversifikasi produk agar tidak hanya bergantung pada satu jenis produk atau satu segmen pasar.

Cadangan kas juga sangat penting dalam pengelolaan risiko. Dengan memiliki cadangan kas yang cukup, UMKM dapat tetap beroperasi meskipun terjadi penurunan permintaan atau kenaikan biaya produksi. Selain itu, pemantauan pasar secara berkala membantu UMKM mengidentifikasi perubahan tren atau kebutuhan konsumen, sehingga mereka dapat beradaptasi dengan cepat terhadap perubahan tersebut.

9. Kesimpulan

Meningkatkan profitabilitas UMKM gerabah membutuhkan pendekatan terpadu yang mencakup efisiensi keuangan, optimalisasi produksi, dan inovasi pemasaran. Efisiensi keuangan memungkinkan pengelolaan modal yang lebih baik dengan meminimalkan pemborosan dan menekan biaya operasional. Dengan pengelolaan keuangan yang matang, UMKM dapat mengalokasikan sumber daya secara efektif untuk mendukung pertumbuhan bisnis. Di sisi lain, optimalisasi produksi membantu meningkatkan produktivitas dengan memanfaatkan teknologi sederhana, mengurangi pemborosan, dan mempercepat proses produksi tanpa mengorbankan kualitas produk.

Selain efisiensi dan optimalisasi, inovasi produk dan pemasaran juga menjadi kunci penting. UMKM gerabah dapat menciptakan produk baru yang relevan dengan tren pasar, seperti dekorasi interior modern atau souvenir khas budaya lokal. Pemasaran digital memberikan peluang untuk menjangkau pasar yang lebih luas dengan biaya yang lebih rendah, sehingga memperkuat daya saing produk di pasar lokal maupun global. Dengan memanfaatkan platform e-commerce dan media sosial, UMKM dapat mempercepat perputaran stok dan meningkatkan pendapatan secara signifikan.

Manajemen risiko juga merupakan elemen penting untuk menjaga stabilitas dan keberlanjutan bisnis UMKM gerabah. Strategi mitigasi seperti diversifikasi produk, penyusunan cadangan kas, dan kemitraan strategis dengan pemasok membantu UMKM menghadapi fluktuasi pasar dan ketidakpastian biaya bahan baku. Dengan sinergi antara manajemen keuangan, inovasi, dan pengelolaan risiko, UMKM gerabah dapat menciptakan fondasi bisnis yang kokoh, meningkatkan margin keuntungan, serta memberikan kontribusi yang signifikan terhadap perekonomian lokal dan nasional.

10. Referensi

- [1] M. M. Ayu Krishna Yuliatwati, S. P. Rofi Rofaida, M. T. Mohamad Sapari Dwi Hadian, B. P. Gautama, A. N. Aryanti, and M. M. SE, *Kebangkitan UMKM Melalui Inovasi Geoproduk Berbasis Geodiversity & Kearifan Lokal*. Penerbit Andi, 2021.
- [2] S. E. Sopianah, A. CA, S. Bahri, M. Ghazali, and M. A. SH, *Ekonomi Kreatif Berbasis Kearifan Lokal*. Scopindo Media Pustaka, 2020.
- [3] Z. F. Afra, "Strategi Peningkatan Daya Saing UMKM di Banda Aceh Melalui Analisis Faktor-faktor Penghambat dan Solusi." UIN Ar-raniry, 2024.
- [4] M. C. Anwar, S. A. Andini, E. A. Adellia, and T. Yulaeli, "Peran Transformasi Digital dan Tantangan Inovasi terhadap Keberlanjutan UKM di Indonesia (Studi Literature Review)," *J. Manajemen, Akunt. dan Logistik*, vol. 2, no. 2, 2024.
- [5] T. F. Teuku, Z. Zulkarnen, and Z. Taib, "Strategi Pengelolaan Keuangan Menggunakan Aplikasi E-Wallet Pada Pelaku Bisnis Coffee Shop Kota Medan Di Era Digitalisasi," *J. Investasi Islam*, vol. 8, no. 1, pp. 39–57, 2023.
- [6] R. E. Cerchia and B. Pozzo, *The New Frontiers of Fashion Law*. MDPI, 2021.
- [7] A. K. Sahu, R. K. Padhy, D. Das, and A. Gautam, "Improving financial and environmental performance through MFCA: A SME case study," *J. Clean. Prod.*, vol. 279, p. 123751, 2021.
- [8] S. Xu *et al.*, "An integrated fuzzy MCDM approach for manufacturing process improvement in MSMEs," *Ann. Oper. Res.*, vol. 322, no. 2, pp. 1037–1073, 2023.
- [9] R. Budiarto *et al.*, *Pengembangan UMKM antara konseptual dan pengalaman praktis*. Ugm Press, 2018.
- [10] M. Nuryanti and S. Suparjiman, "Analisis Manajemen Risiko pada UMKM Konveksi, Rancaekek, Kabupaten Bandung," *PENG J. Ekon. dan Manaj.*, vol. 2, no. 1b, pp. 1654–1667, 2025.
- [11] B. Render, J. Heizer, and C. Munson, *Principles of operations management: Sustainability and supply chain management*. Pearson, 2017.
- [12] R. S. Kaplan and R. Cooper, *Cost & effect: using integrated cost systems to drive profitability and performance*. Harvard Business Press, 1998.
- [13] D. S. Srbinoska, S. Hristova, and V. Kazic, "Why Budgeting in Small and Medium Enterprises Matters?," *Timisoara J. Econ. Bus.*, vol. 16, no. 2, 2023.

- [14] S. C. Umeorah *et al.*, “Artificial Intelligence (AI) in working capital management: Practices and future potential,” *World J. Adv. Res. Rev.*, vol. 23, no. 01, pp. 1436–1451, 2024.
- [15] A. Sirait and H. Basuki, “Analisis Manajemen Modal Kerja Sehubungan Dengan Pengukuran Profitabilitas UMKM (Studi Pada SP Alumunium),” *ABIS Account. Bus. Inf. Syst. J.*, vol. 6, no. 2, 2018.
- [16] A. Damodaran, *Applied corporate finance*. John Wiley & Sons, 2014.
- [17] E. F. Brigham and J. F. Houston, *Fundamentals of financial management*. South-Western Cengage Learning, 2013.
- [18] A. I. Rahmansyah, S. Masluha, J. Hendra, M. S. Bahri, and H. H. A. Ghalda, “Rekomendasi Pengembangan Optimalisasi Akuntansi dan Pengelolaan Keuangan untuk Meningkatkan Efisiensi Produksi Olahan Lele di CV. Chosyle,” *J. Abdi Panca Marga*, vol. 4, no. 1, pp. 44–54, 2023.
- [19] P. Vrat, “Materials management,” *Springer Texts Bus. Econ. DOI*, vol. 10, pp. 978–981, 2014.
- [20] K. N. Ifah, E. T. Wulansari, F. K. A. Anggraeni, and F. I. Septiviana, “Analisis Konsep Kelistrikan Dalam Penggunaan Beberapa Mesin Pengering Pertanian,” *J. Informasi, Sains dan Teknol.*, vol. 7, no. 1, pp. 131–144, 2024.
- [21] P. Burnap *et al.*, “Chatty factories: A vision for the future of product design and manufacture with IoT,” 2019.
- [22] M. Güldenpennig, K. S. Hald, and A. Hansen, “Productivity improvement and multiple management controls: evidence from a manufacturing firm,” *Int. J. Oper. Prod. Manag.*, vol. 41, no. 6, pp. 991–1017, 2021.
- [23] J. N. Kaligis, “Empowering the Traditional Pottery Entrepreneur Community through the Use of Technology to Maximize Business Income in Indonesia,” *Int. Assulta Res. Engagem.*, vol. 1, no. 1, pp. 55–63, 2023.
- [24] W. Liu and K. Atuahene-Gima, “Enhancing product innovation performance in a dysfunctional competitive environment: The roles of competitive strategies and market-based assets,” *Ind. Mark. Manag.*, vol. 73, pp. 7–20, 2018.
- [25] S. Utama, R. Yusfiarto, R. R. Pertiwi, and A. N. Khoirunnisa, “Intentional model of MSMEs growth: a tripod-based view and evidence from Indonesia,” *J. Asia Bus. Stud.*, vol. 18, no. 1, pp. 62–84, 2024.
- [26] M. Rajan, S. M. Datar, and C. T. Horngren, *Cost Accounting, Global Edition*. Pearson Education UK, 2015.
- [27] E. F. Brigham and J. F. Houston, “An Overview of Financial Management,” *Fundam. Financ. Manag.*, 2012.
- [28] E. Vasileiou, N. Georgantzis, G. Attanasi, and P. Llerena, “Green innovation and financial performance: A study on Italian firms,” *Res. Policy*, vol. 51, no. 6, p. 104530, 2022.
- [29] A. H. Barkatullah, H. Ahmad, and R. Khairandy, “Digital Marketing Challenges in Traditional Markets: Developing Collaboration Models between Traders and Local SMEs in Banjarmasin City,” *Libr. Prog. Int.*, vol. 44, no. 3, pp. 1756–1766, 2024.
- [30] H. Gupta and M. K. Barua, “Identifying enablers of technological innovation for Indian MSMEs using best–worst multi criteria decision making method,” *Technol. Forecast. Soc. Change*, vol. 107, pp. 69–79, 2016.
- [31] E. M. Olson, K. M. Olson, A. J. Czaplewski, and T. M. Key, “Business strategy and the management of digital marketing,” *Bus. Horiz.*, vol. 64, no. 2, pp. 285–293, 2021.
- [32] P. Kotler, K. L. Keller, M. Brady, M. Goodman, and T. Hansen, *Marketing Management 3rd edn PDF eBook*. Pearson Higher Ed, 2016.
- [33] M. A. Schilling, *Strategic management of technological innovation*. McGraw-Hill, 2017.
- [34] T. Mishra, S. Chatterjee, and J. J. Thakkar, “Effect of coronavirus pandemic in changing the performance barriers for textile and apparel industry in an emerging market,” *J. Clean. Prod.*, vol. 390, p. 136097, 2023.
- [35] D. Kumar and D. Chandra, “A hybrid framework to model resilience in the generic medicine supply chain of MSMEs,” *Benchmarking An Int. J.*, vol. 30, no. 6, pp. 2189–2224, 2023.
- [36] S. Sehnem, A. Piekas, C. B. Dal Magro, J. Fabris, and A. Leite, “Public policies, management strategies, and the sustainable and competitive management model in handicrafts,” *J. Clean. Prod.*, vol. 266, p. 121695, 2020.
- [37] C. L. Culp, *The risk management process: Business strategy and tactics*, vol. 81. John Wiley & Sons, 2001.