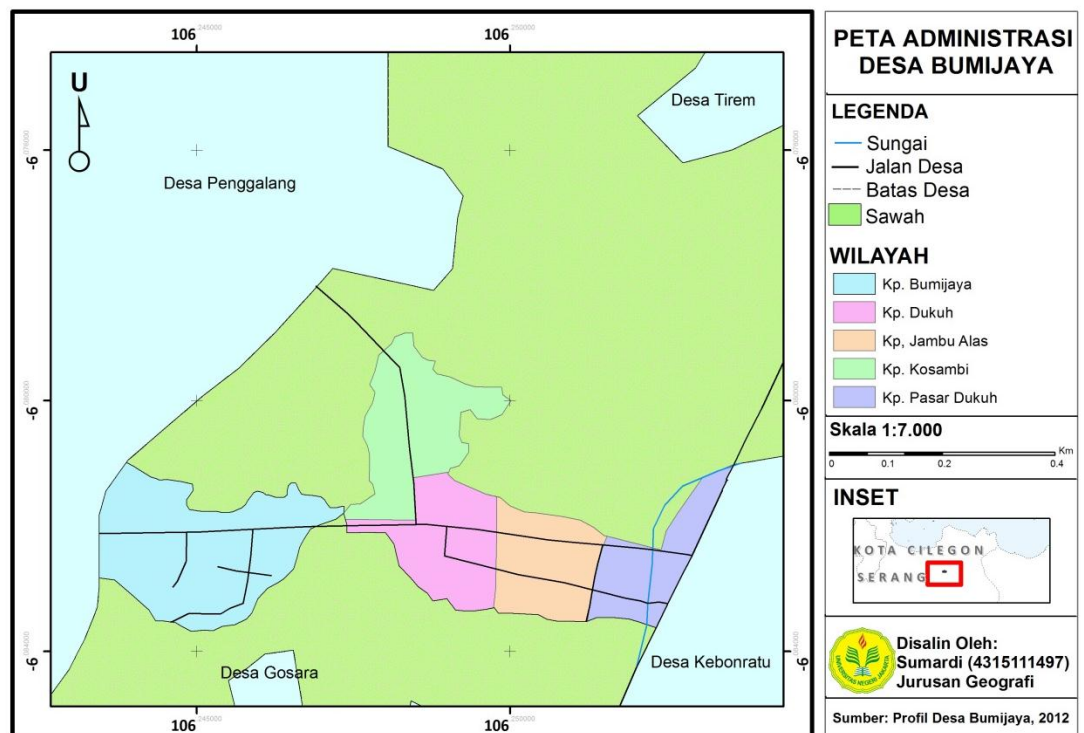


BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Wilayah Desa Bumijaya

1. Kondisi Geografis Desa Bumijaya Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang

Desa Bumijaya merupakan salah satu dari 15 desa yang ada di wilayah Kecamatan Ciruas, Kabupaten Serang. Posisinya sangat strategis dengan akses transportasi yang sudah memadai untuk kegiatan pertumbuhan ekonomi wilayah. Secara administratif Desa Bumijaya terbagi kedalam 5 wilayah yaitu Kampung Bumijaya, Kampung Dukuh, Kampung Kosambi, Kampung Jambualas dan Kampung Pasar Dukuh.



Gambar 2. Peta Administrasi Desa Bumijaya

a. Adapun batas-batas wilayah Desa adalah sebagai berikut:

Sebelah Utara	Desa Tirem Kecamatan Lebak Wangi
Sebelah Timur	Desa Kebonratu Kecamatan Lebak Wangi
Sebelah Selatan	Desa Gosara Kecamatan Ciruas
Sebelah Barat	Desa Penggalang Kecamatan Ciruas

b. Luas Wilayah

Luas Wilayah Desa Bumijaya adalah 112 Ha, dengan penggunaannya sebagai berikut:

Tabel 4. Penggunaan Lahan Desa Bumijaya

No	Penggunaan	Jumlah
1	Pemukiman	10 Ha
2	Pertanian	
	a. Sawah pengairan teknis	100 Ha
	b. Sawah Tadah hujan	12 Ha
3	fasilitas Umum	
	- Jalan Kabupaten	1100 M
	- Jalan Beraspal	1200 M
	- Jalan Desa tidak beraspal	220 M
	- Jembatan Beton	2 Buah

Sumber: Data Monografi Desa Bumijaya, 2013

c. Topografi Desa

Secara Umum keadaan Desa Bumijaya dan daerah dataran rendah, dengan ketinggian 1,5 meter diatas permukaan laut. Desa Bumijaya mempunyai iklim Tropis sehingga mempunyai pengaruh langsung terhadap aktivitas pertanian dan pola tanam di Desa ini.

2. Keadaan Penduduk

Desa Bumijaya Kecamatan Ciruas berada di wilayah administrasi Kabupaten Serang dengan luas wilayah 112 Ha yang terdiri atas 5 kampung, 5 RW dan 10 RT. Agama kepercayaan yang dianut oleh masyarakat desa Bumijaya adalah agama Islam. Jumlah penduduk Desa Bumijaya berjumlah 4.234 Jiwa yang terdiri dari 2.058 laki-laki dan 2.176 perempuan dengan jumlah kepala keluarga sebanyak 1176. Adapun rincian keadaan penduduk sebagai berikut:

Tabel 5. Keadaan Penduduk Desa Bumijaya

No	Wilayah	Jumlah Penduduk		Jumlah
		Laki-laki	Perempuan	
1	Kp. Bumijaya	211	230	441
2	Kp. Kosambi	425	433	858
3	Kp. Dukuh	707	761	1.468
4	Kp. Jambualas	527	549	1.076
5	Kp. Pasar Dukuh	188	203	391
Jumlah		2.058	2.176	4.234

Sumber: Data Monografi Desa Bumijaya, 2013

3. Pendidikan

Pendidikan merupakan faktor yang sangat penting dalam menunjang kemajuan dan pembangunan suatu wilayah. Apabila tingkat pendidikan penduduk suatu wilayah masih rendah maka dapat dipastikan kualitas sumber daya manusia akan rendah. Begitu juga sebaliknya, apabila tingkat pendidikan penduduk suatu wilayah sudah baik, maka kualitas sumber daya manusia akan membaik pula, karena pendidikan sangat berpengaruh terhadap kualitas sumber daya manusia.

Tabel 6. Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Bumijaya

No	Tingkat Pendidikan	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Sarjana	19	2
2	D3/Diploma	4	1
3	SMA/Sederajat	75	8
4	SMP	110	12
5	SD	557	60
6	Tidak Menyelesaikan Pendidikan	162	17
Jumlah		927	100

Sumber: Data Monografi Desa Bumijaya, 2013

Berdasarkan tabel 6, sebagian besar tingkat pendidikan masyarakat Desa Bumijaya adalah Sekolah Dasar (SD) sebanyak 60% dan sebanyak 17% tidak menyelesaikan pendidikan. Masyarakat Desa Bumijaya umumnya tidak melanjutkan pendidikan ke jenjang yang lebih tinggi karena tidak ada biaya. Pekerjaan sebagai pengrajin gerabah, pedagang dan petani yang mendominasi Desa Bumijaya dengan penghasilan rendah, hanya cukup untuk memenuhi kebutuhan sehari-hari. Namun saat ini, beberapa masyarakat sudah mulai menyekolahkan anak-anaknya sampai ke tingkat SMA bahkan perguruan tinggi dengan harapan bisa memperbaiki tingkat perekonomian keluarganya. Masyarakat mulai menyisihkan penghasilannya dan ditabung untuk kebutuhan biaya pendidikan anak-anak karena pendidikan merupakan salah satu aspek penting untuk mendorong kemajuan suatu daerah, khususnya di Desa Bumijaya. Berdasarkan tabel diatas, hingga saat ini tingkat pendidikan di Desa Bumijaya sudah mulai naik dan banyak menempuh pendidikan kuliah telah ada 19 orang atau sebanyak 2% yang telah menjadi sarjana dan 4 orang diploma (1%).

4. Mata Pencaharian Penduduk

Kondisi masyarakat Desa Bumijaya menurut mata pencaharian sebagian besar bekerja sebagai pengrajin gerabah, pedagang dan petani. Hal ini di dukung oleh beberapa faktor seperti potensi keahlian kerajinan gerabah, terdapat pasar di desa tersebut dan potensi lahan pertanian yang sangat luas. Adapun keadaan mata pencaharian penduduk sebagai berikut:

Tabel 7. Mata Pencaharian Penduduk Desa Bumijaya

No	Mata Pencaharian	Jumlah (Orang)	Persentase (%)
1	Karyawan/ABRI/PNS	105	12
2	Wiraswasta/Pedagang	195	21
3	Pengrajin Gerabah	305	34
4	Petani	170	19
5	Pertukangan	27	3
6	Buruh Tani	75	8
7	Jasa	27	3
Jumlah		904	100

Sumber: Data Monografi Desa Bumijaya, 2013

Berdasarkan tabel 7, sebanyak 34% mata pencaharian masyarakat Desa Bumijaya sebagai pengrajin gerabah, karena adanya tradisi turun temurun membuat kerajinan gerabah dan ketersediaan bahan baku yang terdapat di desa tersebut. Tradisi turun temurun yang dibawa oleh masyarakat Desa Bumijaya membuat desa tersebut dijadikan sebagai sentra industri kerajinan gerabah oleh pemerintah. Selain itu mata pencaharian terbanyak kedua adalah sebagai wiraswasta/pedagang sebanyak 21%. Ketersediaan pasar bernama pasar dukuh yang ada di Desa Bumijaya menambah lapangan pekerjaan masyarakat untuk membuka kios atau toko dagangan. Tidak hanya gerabah sebagai penghasil desa tersebut yang di jual, melainkan masyarakat telah menjual pangan sehari-hari

seperti bahan sembako, sayur-mayur dan lain sebagainya. Kemudian, ketersediaan lahan pertanian yang sangat luas di Desa Bumijaya, terdapat juga masyarakat yang berprofesi sebagai petani. Mata pencaharian sebagai petani menempati urutan ketiga mata pencaharian terbesar di desa tersebut setelah pengrajin gerabah dan pedagang sebanyak 19%.

2. Industri Kerajinan Gerabah Desa Bumijaya

Industri kerajinan gerabah merupakan salah satu industri yang berkembang di Desa Bumijaya Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang. Kecamatan Ciruas, Kabupaten Serang. Usaha kerajinan gerabah ini merupakan aktivitas yang telah turun-temurun oleh masyarakat Desa Bumijaya. Aktivitas industri kerajinan gerabah adalah warisan dari para pendahulu masyarakat setempat secara turun temurun. Pemerintah Kabupaten Serang, telah menetapkan Desa Bumijaya sebagai sentra industri hasil kerajinan gerabah satu-satunya yang ada di Kabupaten Serang. Sentra Industri ini berjarak sekitar 15 km dari pusat pemerintahan kota Serang.

Kerajinan gerabah merupakan potensi unggulan yang dimiliki Desa Bumijaya, Kecamatan Ciruas, Kabupaten Serang, Provinsi Banten yang menjadi salah satu mata pencaharian utama masyarakat Desa Bumijaya. Berdasarkan data industri kecil dan mikro di Desa Bumijaya pada pendataan Potensi Desa (PODES) Badan Pusta Statistik tahun 2014, sebanyak 250 unit masih didominasi oleh industri gerabah. Usaha kerajinan gerabah masih menjadi penopang perekonomian masyarakat disamping mata pencaharian utama masyarakat Desa Bumijaya sebagai petani.

Pengusaha industri gerabah di Desa Bumijaya berjumlah 250 pengusaha ini tersebar merata pada semua kampung, industri ini tersebar di 5 kampung yaitu Kampung Bumijaya, Kampung Kosambi, Kampung Dukuh, Kampung Jambualas dan Kampung Pasar Dukuh. Akan tetapi hampir sebagian besar

industri terkonsentrasi di Kampung Kosambi. Adapun sebaran jumlah pengusaha industri gerabah Desa Bumijaya sebagai berikut:

Tabel 8. Sebaran Jumlah Pengusaha Industri Kerajinan Gerabah Desa Bumijaya

No	Nama Kampung	Frekuensi	Persentase (%)
1	Kp. Bumijaya	23	9
2	Kp. Kosambi	141	57
3	Kp. Dukuh	48	19
4	Kp. Jambu	27	11
5	Kp. Pasar Dukuh	11	4
Jumlah		250	100

Sumber: Data Monografi Desa Bumijaya, 2013

Berdasarkan tabel tersebut, persebaran industri gerabah di Desa Bumijaya pada umumnya adalah mengelompok pada satu kampung tertentu. Jarak antara satu industri dengan industri lainnya relatif dekat. Lokasi industri kerajinan terbanyak terdapat di Kampung Kosambi, sebanyak 57%. Kampung Bumijaya merupakan kampung yang dengan jumlah pengrajin terbanyak karena karena berdekatan dengan daerah pengambilan bahan baku dan selain itu sebagai perintis usaha kerajinan gerabah terdahulu banyak berasal dari wilayah tersebut. Hingga saat ini, masyarakat Kampung Kosambi masih meneruskan usaha membuat kerajinan gerabah tersebut. Dan pengrajin terbanyak kedua ada di Kampung Dukuh, yang lokasinya bersebelahan dengan kampung Kosambi. Tradisi membuat gerabah yang awal mulanya berasal dari kampung Kosambi di sebarakan kepada kampung-kampung lainnya yang ada di Desa Bumijaya. Di beberapa kampung, ada yang mulai meninggalkan aktivitas tersebut karena minimnya pembelian atau pesanan dari konsumen dan mulai berpindah menjadi pedangang.

Usaha kerajinan gerabah Desa Bumijaya dikelola secara swadaya atau perorangan oleh masyarakat dan terdapat Badan Usaha Milik Desa (BUMDes) Desa Bumijaya. BUMDes menjadi salah satu penghubung untuk berkordinasi dengan pemerintah atau pemberi modal.

B. DESKRIPSI HASIL PENELITIAN

3. Identitas Responden

a. Jenis Kelamin

Responden dalam penelitian ini berjumlah 37 orang sebagai pengusaha gerabah. Untuk melihat jumlah responden menurut jenis kelamin tersebut, perhatikan tabel berikut:

Tabel 9. Jumlah Responden Menurut Jenis Kelamin

No	Jenis Kelamin	Frekuensi	Persentase (%)
1	Laki-laki	19	51
2	Perempuan	18	49
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 9 di atas terlihat bahwa yang melakukan usaha sebagai pengrajin gerabah hampir setengahnya adalah perempuan sebanyak 49%. Walaupun laki-laki masih tetap unggul sebanyak 51%. Kebanyakan kaum laki-laki sebagai pengrajin gerabah yang statusnya sebagai pegawai bukan pemilik usaha. Perempuan umumnya menjadi ibu rumah tangga dan membantu suami dalam membuat gerabah. Walaupun perempuan banyak menjadi pengrajin gerabah yang kebanyakan dikelola sendiri bersama anaknya. Perempuan yang menjadi pengusaha gerabah adalah mereka yang suaminya memiliki mata pencaharian selain pengrajin gerabah seperti petani, buruh dan lain sebagainya atau berstatus sebagai janda. Perimbangan proporsi pengrajin berdasarkan jenis kelamin ini menunjukkan bahwa industri kerajinan gerabah dapat dikerjakan baik oleh laki-laki atau perempuan.

b. Jumlah Responden Menurut Usia

Usia merupakan ciri umum dari suatu penduduk yang perlu diketahui karena dari usia dapat dilihat produktivitasnya, dengan asumsi pengusaha berusia muda akan lebih mampu secara fisik untuk memproduksi atau

memasarkan produk lebih banyak. Usia pengusaha juga berkaitan dengan pengalaman usaha. Usia responden bervariasi mulai dari umur 22-60 tahun dan untuk lebih jelasnya karakteristik usia responden disajikan pada tabel berikut:

Tabel 10. Jumlah Responden Menurut Usia

No	Usia (Tahun)	Frekuensi	Persentase (%)
1	22-28	3	8
2	29-35	4	11
3	36-42	6	16
4	43-49	14	38
5	50-56	9	24
6	57-63	1	3
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan dari tabel 10, dapat di lihat bahwa jumlah kelompok umur 22 – 50 tahun pada tabel menunjukkan bahwa para responden yang bekerja sebagai pengusaha gerabah memerlukan daya tahan tubuh mereka untuk bekerja, karena rata-rata responden yaitu usia produktif. Usia terbanyak berada pada kelompok 43-49 tahun sebanyak 38% dan kelompok usia 50-56 tahun. Dua kelompok usia tersebut tergolong kelompok yang telah mahir dalam dan berpengalaman dalam membuat kerajinan gerabah. Pengusaha yang memiliki usia tinggi pada umumnya memiliki rentang waktu menjalankan usaha lebih lama dan sudah berpengalaman dalam menghadapi usaha. Sehingga pengelolaan menjaga kualitas produk sudah diterapkan sesuai dengan kebutuhan pasar atau pembeli.

Rendahnya persentase pengusaha industri gerabah berusia muda kelompok 22-35 tahun, antara lain disebabkan rendahnya penghasilan yang diperoleh dari industri ini dibandingkan dengan pekerjaan sebagai pedagang, buruh konstruksi atau karyawan. Kecenderungan penurunan minat di usaha ini

juga tampak pada generasi muda berusia 20-an tahun. Rendahnya minat generasi muda untuk meneruskan usaha kerajinan gerabah karena lokasi sentra industri gerabah Desa Bumijaya sangat dekat dengan kawasan industri modern di Ciruas, Cikande, Kibin dan sekitarnya. Selain penghasilan yang mereka dapatkan lebih besar, menjadi buruh dapat menunjang karir mereka. Pengusaha gerabah usia 60 tahun ke atas telah banyak yang berhenti, sehingga usaha industri gerabah diteruskan oleh anak-anak mereka. Bagi pengusaha berusia lanjut tidak ada kewajiban lagi bagi mereka untuk tetap bekerja karena biaya hidupnya telah ditanggung anggota keluarga yang lebih muda.

c. Status Perkawinan

Status perkawinan dapat mempermudah sekaligus mendorong seseorang untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak dan mandiri untuk mendorong dan mengembangkan usaha bersama keluarganya. Status perkawinan juga berkaitan dengan motivasi kerja. Berikut ini tabel status perkawinan:

Tabel 11. Status Perkawinan Responden

No	Status Perkawinan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Menikah	35	95
2	Tidak Menikah	2	5
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 11, responden yang memiliki mata pencaharian sebagai pengusaha gerabah adalah hampir seluruhnya sudah berstatus menikah sebanyak 35 responden (95%) dan yang belum menikah sebanyak 2 responden (5%). Pada umumnya responden adalah mereka yang sudah berstatus menikah. Hal ini menunjukkan bahwa salah satu tujuan responden menjalankan aktivitas sebagai pengusaha gerabah adalah untuk mendapatkan kehidupan yang lebih layak dalam memenuhi segala kebutuhan hidup

keluarganya. Sekaligus peran mereka sebagai pemenuhan kebutuhan hidup keluarga menuntut mereka sebagai pengusaha gerabah. Demikian halnya dengan motivasi kerja, pengusaha yang berstatus menikah saat ini berhadapan dengan kebutuhan memenuhi kebutuhan hidup keluarga serta menanggung biaya anak-anak yang masih bersekolah. Hal yang berbeda kemungkinan terjadi pada pengusaha yang belum menikah. Bagi mereka, usaha membuat gerabah biasanya hanya menjadi usaha sampingan guna mendapatkan tambahan penghasilan yang dipakai memenuhi kebutuhan hidup sendiri, selain memperoleh bantuan dari anak-anak mereka yang telah bekerja.

d. Tingkat Pendidikan Terakhir

Pendidikan merupakan salah satu indikator dari kualitas sumber daya manusia dari suatu daerah yang akan memengaruhi sikap dan tindakan seseorang dalam menentukan aktivitas di lingkungannya dan berpengaruh terhadap pembangunan. Pendidikan pengusaha mencerminkan kemampuan pengusaha dalam menerima ilmu pengetahuan baru dan kemampuan berpikir dalam upaya mengembangkan usahanya. Sikap mudah menerima hal baru ini tampak dari kesediaan seseorang menerima saran, atau mengubah kebiasaan baik berkaitan keseharian atau usaha mereka agar mencapai hasil yang lebih baik di kemudian hari. Pendidikan secara tidak langsung juga meningkatkan kepercayaan diri seseorang dalam pergaulan, yang dalam konteks usaha merupakan salah satu celah memperluas jaringan pemasaran. Tingkat pendidikan terakhir adalah jenjang pendidikan terakhir yang di tamatkan oleh responden. Berikut ini rincian jumlah responden berdasarkan karakteristik tingkat pendidikan:

Tabel 12. Tingkat Pendidikan Terakhir Responden

No	Pendidikan Terakhir	Frekuensi	Persentase (%)
1	Tidak Tamat SD	16	43
2	SD	13	35
3	SMP	5	14
4	SMA	3	8
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Dari tabel 12, diatas terlihat bahwa pendidikan responden hampir setengahnya tidak tamat SD sebanyak 16 responden atau 43%, tamat SD sebanyak 13 orang atau 35%, tamat SMP sebanyak 5 responden atau 14% dan tamat SMA sebanyak 3 responden atau 8%. Sebagian besar pendidikan responden masih rendah. Rendahnya tingkat pendidikan pengusaha ini tidak terlepas dari kondisi kemiskinan di masa lalu, mengingat sebagian besar pengusaha berusia lebih dari 35 tahun seperti diuraikan sebelumnya bahwa terlihat indikasi semakin membaiknya tingkat pendidikan penduduk Desa Bumijaya dari generasi ke generasi. Selain itu, pemikiran terdahulu yang menunjukkan bahwa untuk menjadi pengusaha industri kerajinan gerabah tidak dibutuhkan jenjang pendidikan tinggi, melainkan dibutuhkan keterampilan membuat gerabah, kebiasaan dan pengalaman. Kemudian, kemajuan usaha kerajinan gerabah yang dimiliki selain itu hasil dari ketekunan dalam menjalankan usaha kerajinan gerabah.

e. Status Kepemilikan Usaha

Kepemilikan usaha merupakan menggambarkan status usaha yang responden tekuni. Berikut ini sajian karakteristik status kepemilikan usaha:

Tabel 13. Status Kepemilikan Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Status Kepemilikan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Sendiri	28	76
2	Milik Keluarga	7	19
3	Milik Orang lain	2	5
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 13 diatas, sebanyak 28 responden atau 76% mempunyai status kepemilikan usaha sendiri. Sebanyak 7 responden atau 19% mempunyai status kepemilikan milik keluarga dan 2 responden atau 5% milik orang lain. Sebagian besar status kepemilikan milik sendiri karena merupakan turun temurun dari keluarganya atau hasil yang dirintis sendiri. Selain itu pengrajin yang sudah mandiri, terampil dan telah belajar kepada pemilik usaha ditempat ia bekerja sehingga mampu untuk membuat usaha sendiri. Sedangkan mereka yang masih mempunyai status milik keluarga merupakan mata pencaharian keluarga yang di limpahkan ke sanak saudaranya dan masih dipertahankan. Dan status kepemilikan milik orang lain karena masih belum mempunyai modal yang sangat besar sehingga masih bergantung pada orang lain.

f. Pengelolaan Usaha

Pengelolaan usaha digunakan untuk menggambarkan manajemen usaha yang responden tekuni sebagai mata pencaharian untuk mendukung kehidupan keluarga. Pengelolaan usaha yang baik dan dikendalikan oleh orang yang paham, tentu akan memberikan hasil yang baik untuk keberlangsungan industri kerajinan gerabah. Sajian karakteristik pengelolaan usaha industri kerajinan gerabah adalah sebagai berikut:

Tabel 14. Pengelolaan Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Pengelolaan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Sendiri	10	27
2	Dibantu anak	9	24
3	Dibantu keluarga	18	49
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 14, sebanyak 18 responden atau 49% pengelolaan usahanya dibantu oleh keluarganya. Sebanyak 10 responden atau 27% dilakukan secara sendiri dan 9 responden atau 24%, pengelolaannya dibantu oleh anaknya. Hampir setengahnya pengelolaan usaha industri kerajinan gerabah di bantu oleh keluarganya. Pentingnya pengelolaan usaha agar tetap eksis atau bertahan hal ini menyebabkan usaha butuh dikelola bersama. Baik untuk memudahkan pengusaha ketika mengalami kekurangan modal atau masalah lainnya. Sehingga bisa teratasi dan usahanya tetap berjalan. Dibantu keluarga karena dalam hal upah bisa di musyawarahkan secara kekeluargaan. Hal tersebut juga sama dengan pengelolaan yang dibantu anaknya, karena untuk urusan seperti transaksi penjualan atau yang berkaitan dengan administrasi mereka mengandalkan anaknya yang notabennya pendidikannya lebih tinggi dibandingkan orang tuanya. Sedangkan manajemen pengelolaan usaha yang di ambil alih secara sendiri karena di anggap sudah cenderung stabil dalam manajemen usahanya. Sehingga untuk beberapa hal seperti kekurangan modal bisa langsung meminjam kepada mitra usaha atau bank. Selain itu, untuk tenaga kerja mereka mempekerjakan tetangga terdekat atau masyarakat setempat.

g. Lama Usaha

Lama usaha dapat digunakan untuk menggambarkan tingkat pengalaman pengusaha dalam melakukan pekerjaan sebagai pengusaha kerajinan gerabah.

Semakin lama bekerja sebagai pengusaha kerajinan gerabah maka pengalaman dalam menjalankan usaha kerajinan gerabah akan semakin baik. Usaha membuat kerajinan gerabah adalah tradisi turun-temurun yang diwariskan dari generasi ke generasi di Desa Bumijaya. Untuk mengetahui lama usaha responden dapat dilihat sebagai berikut:

Tabel 15. Lama Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Lama Usaha (Tahun)	Frekuensi	Persentase (%)
1	2-9	8	22
2	10-17	4	11
3	18-25	8	21
4	26-33	11	30
5	34-41	5	13
6	42-49	1	3
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 15 dapat diketahui bahwa pengusaha yang telah menjalankan usahanya dibidang kerajinan gerabah terendah adalah kurun waktu 2-9 tahun sebanyak 8 responden atau 22%, kurun waktu 10-17 tahun sebanyak 4 responden atau 11%, sedangkan pengusaha yang telah menjalankan usahanya dalam kurun waktu 18- 41 tahun sebanyak 24 responden atau 64% dan pengusaha yang lama usahanya lebih dari 42 tahun adalah sebanyak 1 responden atau 3%. Umumnya responden menjalankan usaha tersebut meneruskan usaha orang tua atau keluarga mereka dahulu dan usaha yang berkembang di bidang kerajinan gerabah sebagai pengganti mata pencaharian sebagai petani karena responden tidak memiliki sawah. Usaha kerajinan gerabah ditekuni secara turun temurun. Selain itu, responden dengan lama usaha dibawah 10 tahun mengaku memperoleh keterampilan membuat gerabah dari orang tua, tetangga atau pernah menjadi pekerja di usaha gerabah di lingkungannya sebelum akhirnya membuka usaha sendiri.

h. Sejarah Usaha

Sejarah usaha digunakan untuk menggambarkan kedudukan usaha yang dimiliki oleh responden. Berikut ini sajian karakteristik sejarah usaha gerabah:

Tabel 16. Sejarah Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Sejarah Usaha	Frekuensi	Persentase (%)
1	Warisan Keluarga	26	70
2	Rintis Sendiri	11	30
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 16 tersebut, sebanyak 26 responden atau 70% menekuni usaha gerabah berasal dari warisan keluarga yang secara turun-temurun. Sedangkan sebanyak 11 responden atau 30% usahanya dirintis sendiri. Responden yang usahanya hasil rintisan sendiri sebagian besar pengrajin atau tenaga kerja yang asal mulanya ikut menjadi pengrajin di usaha orang lain. Usaha gerabah merupakan usaha yang sudah lama ditekuni oleh masyarakat Desa Bumijaya Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang. Kemauan untuk belajar, keaktifan pengusaha dalam kegiatan yang diadakan kelompok pengrajin, saling bertukar pikiran dengan pengusaha lain akan sangat membantu pengembangan usaha kerajinan gerabahnya dan mampu membangun usahanya sendiri.

4. Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah Desa Bumijaya

Karakteristik merupakan fitur pembeda dari sesuatu atau mengandung sifat khas. Kelangsungan usaha suatu industri tidak terlepas dari karakter unit usaha yang melatarbelakanginya. Karakter unit usaha yang berbeda akan memiliki nilai produksi yang berbeda pula. Karakteristik tersebut memiliki keunikan yang tidak dimiliki di tempat lain. Karakter unit usaha dalam penelitian ini meliputi permodalan, sumber daya manusia, bahan baku, produksi dan pemasaran.

1.1 Aspek Permodalan

Suatu usaha yang berhubungan dengan barang yang bernilai ekonomis tidak akan lepas dari modal sebagai daya dukung kelancaran kegiatan dibidang yang di usahakannya. Tanpa daya dukung permodalan, suatu unit usaha tidak akan mengalami perkembangan. Modal industri terdiri dari modal tetap dan modal tidak tetap. Modal tetap adalah modal yang harus selalu ada dalam proses produksi, sedangkan modal tidak tetap adalah modal yang habis akibat pemakaian saat proses produksi. Modal industri dapat berupa uang maupun barang, seperti peralatan usaha, lahan dan tempat usaha.

a. Asal Modal Usaha

Dalam menjalankan usaha industri kerajinan gerabah pengusaha memerlukan modal untuk kelancaran suatu industri. Pengusaha mendapatkan modal dengan berbagai cara, modal tersebut berasal dari modal sendiri atau pribadi, dari saudara, dari bank dan dari tengkulak atau agen pengepul. Dari hasil penelitian dapat diketahui asal memperoleh modal para pengusaha gerabah dalam mengelola industri gerabah adalah sebagai berikut:

Tabel 17. Asal Modal Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Asal Modal	Frekuensi	Persentase (%)
1	Modal Sendiri	11	30
2	Dari Saudara	2	5
3	Dari Bank	3	8
4	Tengkulak	21	57
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 17 tersebut, sebanyak 21 responden atau 57% modalnya berasal dari tengkulak atau pengepul. Sebanyak 11 responden atau 30% berasal dari modal sendiri atau pribadi, sebanyak 3 responden atau 8% dari bank dan sebanyak 2 responden atau 5% berasal dari saudara atau kerabat. Hal di atas menjelaskan bahwa sebagian besar asal modal yang diperoleh para pengusaha industri kerajinan gerabah didapat dari tengkulak atau agen pengepul. Karena pengusaha melakukan proses produksi berdasarkan permintaan dan pemasaran kepada tengkulak yang memberikan modal usahanya. Tanpa bantuan permodalan dari tengkulak, aktivitas produksi kerajinan gerabah yang dimiliki akan berhenti. Selain itu, pengusaha masih menggunakan modal sendiri atau pribadi dengan hasil tabungan yang mereka kumpulkan hasil dari keuntungan yang diperoleh dari penjualan gerabah. Disini lain, tambahan modal juga di dapat dari dari saudara terdekat. Dan sebagian pengusaha mendapatkan pinjaman modal dari Bank keliling yang selalu menawarkan pinjaman atau kredit modal kepada pengrajin dengan beberapa perjanjian.

b. Jumlah Modal

Modal merupakan faktor utama dalam keberlangsungan suatu industri. Tanpa adanya permodalan, aktivitas produksi akan terganggu. Dari hasil penelitian dapat diketahui besarnya modal yang digunakan pengusaha

untuk produksi. Besar modal yang dimiliki oleh pengusaha dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 18. Jumlah Modal Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Jumlah Modal	Frekuensi	Persentase (%)
1	Kurang dari Rp. 5.000.000	24	65
2	Rp. 5.000.000 - Rp. 10.000.000	6	16
3	Rp. 10.000.000 - Rp. 15.000.000	1	3
4	Lebih dari Rp. 15.000.000	6	16
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 18, jumlah modal yang digunakan pengusaha kerajinan gerabah kurang dari Rp. 5.000.000 sebanyak 24 responden atau 65%. Sebanyak 6 responden atau 16% memiliki jumlah modal Rp. 5.000.000 - Rp. 10.000.000. Sebanyak 1 responden atau 3% memiliki jumlah modal Rp. 10.000.000 - Rp. 15.000.000. Dan sebanyak 6 responden atau 16% memiliki modal yang paling tinggi lebih dari Rp. 15.000.000. Besar modal yang dipakai pengusaha gerabah bergantung pada jenis produksi dan jumlah pesanan. Kategori usaha yang sudah cukup besar dengan memiliki banyak tenaga kerja memerlukan modal yang besar pula untuk kegiatan produksi. Umumnya, para pengusaha kerajinan gerabah Desa Bumijaya tidak memiliki modal yang besar, hal tersebut dapat di jelaskan dengan jumlah unit produksi yang dihasilkan, sehingga proses produksi disesuaikan dengan pemberi modal. Kemudian, bagi pengusaha yang memiliki modal besar adalah yang mempunyai kemampuan dalam menstabilkan kegiatan produksi gerabah dan telah mempunyai konsumen tetap. Di dukung pula dengan ketersediaan beberapa tenaga kerja yang membantu dan alat-alat produksi seperti alat pemutar, tungku pembakaran dan lain sebagainya. Berbeda dengan pengusaha yang mempunyai modal rendah, yang mempunyai alat-alat produksi sangat terbatas.

c. Asal Pinjaman Modal

Pinjaman modal merupakan salah satu untuk mengatasi kekurangan modal usaha. Akses modal pinjaman dibutuhkan agar usaha tetap bertahan dan terus mengembangkan usahanya. Terlebih dalam keadaan sulit. Berikut ini sajian asal pinjaman modal:

Tabel 19. Asal Pinjaman Modal Usaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Asal Pinjaman	Frekuensi	Persentase (%)
1	Koperasi	7	19
2	Saudara	5	14
3	Bank	9	24
4	Tengkulak	16	43
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 19, sebanyak 16 responden atau 43% pinjaman modal berasal dari tengkulak atau agen pengepul. Sebanyak 9 responden atau 24% berasal dari bank, sebanyak 7 responden atau 19% berasal dari koperasi dan sebanyak 5 responden atau 14% berasal dari saudara atau kerabat. Banyak diantara responden lebih memilih meminjam di tengkulak karena untuk memudahkan responden dalam memasarkan produknya. Pemilik modal (tengkulak) akan membeli produknya secara langsung. Kesulitan responden untuk mengakses modal ke bank daerah maupun bank swasta lainnya, ikut serta mengambil langkah meminjam pada bank keliling. Suatu pinjaman yang setiap saat menawarkan pinjaman ke para pengusaha. Sebagian di antara mereka yang tergabung dalam koperasi gerabah bisa mendapat akses modal dari koperasi yang terkadang dibantu dari pemerintah. Persentase pengusaha yang memanfaatkan pinjaman modal usaha yang disediakan oleh lembaga keuangan dan perbankan sangat kecil jika dibandingkan dengan jumlah pengusaha yang melakukan pinjaman ke tengkulak. Alasan tidak memanfaatkan adalah adanya kekhawatiran pengusaha tidak mampu

membayar cicilan pinjaman karena pendapatan usaha yang tidak stabil setiap bulan. Padahal di sisi lain, dengan meminjam modal dari pihak lain, pengusaha akan termotivasi untuk meningkatkan produktivitas usahanya. Namun pemahaman demikian tidak dimiliki oleh semua pengusaha.

d. Hambatan Pengusaha Gerabah

Setiap kegiatan biasanya berkaitan dengan permasalahan atau hambatan. Hambatan dapat berasal dari faktor internal dan eksternal. Dalam industri kerajinan gerabah ternyata hambatan yang dihadapi berbeda-beda. Hambatan yang dihadapi oleh masing-masing responden dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 20. Hambatan Pengusaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Alat komunikasi	Frekuensi	Persentase (%)
1	Modal	15	41
2	Tenaga kerja	2	5
3	Bahan Baku	8	22
4	Pemasaran	12	32
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 20 dapat dilihat bahwa hambatan pengusaha gerabah sebagian besar yang pertama adalah modal dengan persentase 40% atau 15 responden. Hambatan kedua yaitu pemasaran dengan persentase sebanyak 32% atau 12 responden. Hambatan ketiga yaitu bahan baku dengan persentase 22% atau 8 responden dan hambatan keempat yaitu tenaga kerja atau sumber daya manusia dengan persentase 5% atau 2 responden. Berdasarkan hal tersebut, faktor hambatan yang paling besar adalah modal dan kemudian pemasaran. Kondisi permodalan yang masih terhambat memungkinkan berhentinya produksi gerabah. Hal itu tidak terlepas dari peran serta pemberi modal atau bank-bank agar terus

memberikan modal untuk keberlangsungan industri gerabah. Selain itu, akses kredit dari pemerintah belum masuk ke industri kerajinan gerabah. Adanya akses pinjaman dari Bank namun disisi lain ada kekhawatiran pengusaha tidak mampu membayar cicilan pinjaman karena pendapatan usaha yang tidak stabil setiap bulan. Walaupun ada pengusaha yang sudah mengambil langkah meminjam pada bank dengan kata lain adanya motivasi untuk meningkatkan produktivitas usaha gerabahnya.

Sedangkan untuk hambatan pemasaran dikarenakan persaingan harga, persaingan antar pengusaha, desain produk yang kurang, kurangnya promosi, kurangnya fasilitas dari pemerintah, kurangnya informasi tentang trend pasar. Sementara itu wacana pengembangan desa wisata yang di usulkan pemerintah melalui Dinas Pariwisata masih jauh dari harapan, mengingat kesiapan masyarakat dan infrastruktur yang menunjang kegiatan wisata masih sangat kurang. Beberapa pengunjung yang datang hanya sekedar melihat-lihat proses produksi tanpa membeli gerabah dalam jumlah yang cukup banyak sehingga omzet yang diperoleh juga tidak besar.

1.2 Aspek Sumber Daya Manusia

Sumber daya manusia yang dimaksud dalam penelitian ini adalah semua pekerja yang ikut terlibat dalam kegiatan proses produksi sampai dengan pemasaran. Dalam proses produksi tenaga kerja semakin banyak maka produksi yang dihasilkan juga semakin banyak. Tenaga kerja sebagai salah satu faktor produksi yang besar sekali peranannya terhadap kelancaran produksi. Tenaga kerja pada industri kerajinan biasanya terdiri dari dua kategori, yaitu tenaga kerja keluarga dan tenaga kerja luar keluarga.

Tenaga kerja keluarga adalah anggota keluarga adalah anggota keluarga pengusaha yang terlibat secara aktif dalam proses produksi industri gerabah tanpa dibatasi usia, yang terdiri atas pengusaha sebagai tenaga kerja, istri/suami

pengusaha, anak tanpa mendapat upah. Pengertian keluarga disini adalah keluarga inti yang hanya terdiri dari (suami, istri dan anak) yang mendiami tempat tinggal dan menggunakan dapur yang sama atau dapat dikatakan pendapatan yang diperoleh kemudian digunakan bersama-sama untuk membiayai keluarga. Tenaga kerja berikutnya yaitu tenaga kerja dari luar keluarga yang berasal dari saudara atau kerabat dan orang lain yang secara aktif dalam proses produksi gerabah.

Pada penelitian ini yang dimaksud dengan tenaga kerja dari luar keluarga yang diupah adalah tenaga kerja yang melakukan pekerjaan dengan maksud memperoleh pendapatan. Tetapi kadang-kadang kalau lagi sepi pengusaha sering meliburkan tenaga kerja. Walaupun diterapkan aturan jam kerja tapi pada kenyataannya aturan jam kerja tersebut seperti diakui oleh pengusaha sifatnya fleksibel. Sebagai contoh apabila ada anggota masyarakat mengadakan hajatan ataupun meninggal maka proses produksi dapat diliburkan, atau ketika banyak pesanan seorang tenaga kerja upahan diijinkan masuk kerja pada hari Minggu untuk memenuhi pesanan konsumen.

a. Jumlah Pengrajin

Tenaga kerja merupakan salah satu aspek yang mempengaruhi perkembangan suatu industri. Dengan ketersediaan tenaga kerja yang cukup, aktivitas produksi akan selesai dengan cepat dan efisien. Tentu hal tersebut akan sangat membantu dalam pemenuhan target-target produk gerabah yang dihasilkan setiap harinya. Tenaga kerja yang dimaksud adalah pengrajin gerabah. Tenaga kerja industri kerajinan gerabah didominasi oleh keluarga dan kerabat terdekat. Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah tenaga kerja pada awal berdiri dapat dilihat pada tabel berikut:

Tabel 21. Jumlah Pengrajin Industri Kerajinan Gerabah

No	Jumlah Pengrajin	Frekuensi	Persentase (%)
1	1-3 orang	21	57
2	4-6 orang	9	24
3	7-9 orang	2	5
4	>9 orang	5	14
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 21 tersebut, sebagian besar sebanyak 21 responden atau 57% memiliki 1-3 orang pengrajin, sebanyak 9 responden atau 24% memiliki jumlah pengrajin 4-6 orang dan sebanyak 2 responden memiliki 7-9 orang pengrajin. Sedangkan sebanyak 5 responden atau 14% memiliki jumlah pengrajin lebih dari 9 orang. Semakin meningkatnya permintaan pasar pengusaha berusaha lebih meningkatkan kualitas dan lebih mempercepat proses produksi dengan cara meningkatkan jumlah tenaga kerja. Sebagian besar pengusaha gerabah tergolong dalam unit rumahan yang dikelola secara mandiri oleh keluarganya. Sehingga untuk tenaga kerja mengambil dari istri atau suami dan anaknya. Minimnya modal yang dimiliki dan juga kategori usaha yang masih kecil membuat responden untuk mengajak kerabatnya. Responden yang telah memiliki pengrajin banyak merupakan usaha gerabah yang sudah cukup berkembang dan mempunyai akses pasar lebih besar dan bersifat sebagai agen untuk mengumpulkan berbagai macam produk dari unit usaha industri tiap rumah. Sehingga untuk kegiatan produksi biasanya tinggal menyesuaikan dengan pesanan dari konsumen baik dari dalam daerah Banten maupun luar daerah Banten. Proses produksi yang cepat karena dibantu oleh banyaknya pengrajin berdampak juga pada pemenuhan jumlah produk yang dihasilkan dan pengiriman produk ke konsumen dapat dikirim sesuai permintaan.

b. Asal Daerah Pengrajin

Pengusaha dalam hal meningkatkan jumlah tenaga kerja dengan memanfaatkan masyarakat sekitar Desa Bumijaya. Sehingga beberapa masyarakat yang tidak bekerja dapat di serap menjadi pengrajin gerabah. Selain itu, dengan memanfaatkan masyarakat setempat, akan mengurangi angka pengangguran di wilayah tersebut. Berikut ini asal daerah pengrajin:

Tabel 22. Asal Daerah Pengrajin Industri Kerajinan Gerabah

No	Asal Daerah	Frekuensi	Persentase (%)
1	Penduduk Setempat	30	81
2	Penduduk Luar Desa	6	16
4	Luar Kecamatan	1	3
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 22, sebanyak 30 responden atau 81% pengrajin berasal dari penduduk setempat. Sebanyak 6 responden atau 16% pengrajin berasal dari penduduk luar desa dan 1 responden atau 3%, pengrajin berasal dari luar kecamatan. Hal ini, sebagian besar pengrajin berasal dari penduduk setempat Desa Bumijaya karena untuk memberdayakan penduduk desa tersebut. Selain itu, keuntungan memberdayakan penduduk setempat dapat memberikan kemudahan untuk interaksi apabila ada permintaan pesanan mendadak. Tentunya memberdayakan masyarakat menjadi bagian dari mengurangi angka pengangguran. Tidak hanya itu, untuk biaya transportasi pengrajin pun bisa di minimalisir karena tinggal jalan kaki menuju tempat produksi kerajinan gerabah. Sebagian lagi memiliki pengrajin dari luar desa setempat dan luar kecamatan karena berasal dari saudaranya dan berupaya untuk memberdayakan keluarganya untuk mewarisi aktivitas produksi kerajinan gerabah.

c. Sistem Kerja Tenaga Kerja

Jam kerja tenaga kerja yang dimaksud dalam penelitian ini adalah sistem pengerjaan pembuatan kerajinan gerabah. Sistem kerja dilakukan seperti harian, minggu, bulanan, borongan.

Berdasarkan hasil data lapangan, sebanyak 37 responden atau 100% menggunakan sistem kerja tenaga kerja secara harian. Mata pencaharian penduduk Desa Bumijaya di dominasi oleh pengrajin gerabah dan petani padi. Pembuatan gerabah merupakan mata pencaharian utama bagi penduduk yang tidak mempunyai sawah. Sehingga hal tersebut yang menyebabkan pengerjaan pembuatan gerabah dilakukan setiap hari untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

d. Upah Rata-Rata Pengrajin

Besar kecilnya nilai upah sudah disepakati oleh tenaga kerja dengan pengusaha gerabah. Besar upah untuk tenaga kerja per hari bermacam-macam, hal ini disesuaikan dengan tugasnya seperti sebagai pembuat gerabah, tukang pembakaran atau keduanya. Selain itu dipengaruhi oleh jenis gerabah yang dihasilkan.

Tabel 23. Upah Pengrajin Industri Kerajinan Gerabah

No	Besaran Upah	Frekuensi	Persentase (%)
1	Kurang dari Rp. 400.000	29	78
2	Rp. 400.000 – Rp. 800.000	7	19
3	Rp. 800.000 – Rp. 1.200.000	1	3
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 23, sebanyak 29 responden atau 78% untuk upah yang diberikan kepada pengrajin kurang dari Rp. 400.000 setiap bulannya. Sebagian kecil responden sebanyak 7 responden atau 19% memberikan upah antara Rp. 400.000 – Rp. 800.000. Sedangkan 1

responden atau 3% memberikan upah cukup tinggi antara Rp. 800.000 – Rp. 1.200.000. sebagian besar mereka memberikan upah dengan sistem bagi hasil atau disesuaikan dengan permintaan pesanan dan keuntungan hasil penjualan gerabah. Sistem upah yang diberikan kepada tenaga kerja bersifat tidak stabil karena beberapa hal tersebut. Umumnya, upah dengan kategori cukup tinggi diberikan oleh unit usaha gerabah yang sudah berkembang dengan baik dan dikatakan besar.

Upah dibayarkan secara harian, mingguan atau bulanan, disesuaikan dengan kemampuan pemilik usaha. Selain upah, tidak terdapat tunjangan khusus (tunjangan kesehatan atau asuransi) atau jaminan sosial yang diberikan secara teratur akan tetapi adanya hubungan kekeluargaan masih tampak jelas dalam industri kerajinan gerabah ini, maka masih ada bantuan pada pekerja untuk biaya-biaya seperti biaya pengobatan pekerja yang sakit.

e. Hambatan Tenaga Kerja Industri Kerajinan Gerabah

Setiap kegiatan industri akan mengalami suatu hambatan. Hambatan tersebut disebabkan dari baik disebabkan oleh faktor alam maupun manusia itu sendiri. Berikut ini tabel tentang hambatan mengenai tenaga kerja industri kerajinan gerabah di Desa Bumijaya:

Tabel 24. Hambatan Tenaga Kerja Industri Kerajinan Gerabah

No	Hambatan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Tenaga Kerja Susah	1	3
2	Tidak Bisa Memberikan Upah	30	81
3	Skill rendah	4	11
4	Tenaga Kerja Sakit	2	5
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 24, sebagian besar responden sebanyak 30 responden atau 81% pengusaha tidak bisa memberikan upah karena keterbatasan modal dan keuntungan yang diterima. Hal ini menunjukkan bahwa kondisi permintaan barang yang tidak stabil membuat pengusaha tidak memiliki keuntungan yang cukup untuk membayar tenaga kerjanya. Selama dua tahun kebelakang, permintaan akan barang baik dari di wilayah Banten sendiri atau luar Banten mengalami penurunan. Alasan menurunnya permintaan juga disebabkan beberapa daerah yang masih mempunyai stok barang kerajinan.

Sedangkan hambatan lain berupa *skill* atau kemampuan yang rendah sebanyak 4 responden atau 11% disebabkan tenaga terampil mulai berpindah ke sektor lain seperti buruh pabrik dan untuk generasi mudanya tidak ada upaya untuk mengembangkan inovasi dan belajar membuat kerajinan gerabah. Tentu hal tersebut berdampak pada tenaga kerja yang mulai berkurang. Dan hambatan berikutnya yaitu karena pengrajin sakit sebanyak 2 responden atau 5%. Aktivitas industri kerajinan gerabah yang dilakukan dari pagi sampai sore tentu bisa mengalami risiko sakit. Upaya untuk pengobatan dilakukan secara kekeluargaan dan apabila pengusaha memiliki uang lebih maka akan dibantu dalam hal biaya pengobatan.

1.3 Aspek Bahan Baku

Bahan baku adalah bahan utama yang digunakan untuk keperluan kegiatan industri dan lain sebagainya. Bahan baku merupakan faktor yang penting dalam proses produksi. Tersedianya bahan baku dalam jumlah yang cukup akan memperlancar produksi dan dapat berpengaruh pada peningkatan jumlah produksi. Bahan baku utama dalam industri gerabah adalah tanah liat dan pasir halus. Bahan baku kerajinan gerabah tanah liat ini berasal dari Desa Bumijaya dan Penggalang yang tidak jauh dengan tempat produksi.

a. Cara Memperoleh Bahan Baku

Industri kerajinan gerabah dikelola oleh perorangan, maka bahan baku diusahakan oleh perorangan. Cara mendapatkan bahan baku sebagian besar pengusaha memperoleh bahan baku dengan cara membeli sendiri langsung dari pemilik. Bahan baku tanah liat dibeli per karung. Bahan baku diperoleh dari sekitar Desa Bumijaya dan desa Penggalang. Bahan baku tanah liat yang terdapat di desa tersebut mempunyai kualitas sangat baik. Bahkan untuk beberapa industri gerabah dari luar Desa Bumijaya seperti Bali pernah mengangkut bahan baku dari desa tersebut.

Bahan baku yang diperoleh dari pemilik langsung masih bersifat belum secara langsung dapat dipergunakan untuk membuat gerabah. Sehingga butuh di bahan baku lain untuk mencampur dengan pasir menjadi bahan yang siap di pakai. Selain itu, dibutuhkan jasa untuk menginjak tanah liat agar bahan baku lebih halus dan tercampur rata.

b. Alat Angkut Bahan Baku

Alat angkut sangat berguna untuk mempermudah pemindahan bahan baku dari pemilik bahan baku ke tempat produksi. Berikut ini tabel sebaran penggunaan jenis alat angkut bahan baku yang digunakan:

Tabel 25. Penggunaan Jenis Alat Angkut Bahan Baku

No	Jenis Alat Angkut	Frekuensi	Persentase (%)
1	Gerobak	4	11
2	sepeda dan Tukang Pikul	33	89
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 25, penggunaan alat angkut bahan baku karena relatif dekat jarak antara lokasi bahan baku dan tempat produksi, sebanyak 33 responden atau 89% menggunakan alat angkut sepeda dan tukang pikul.

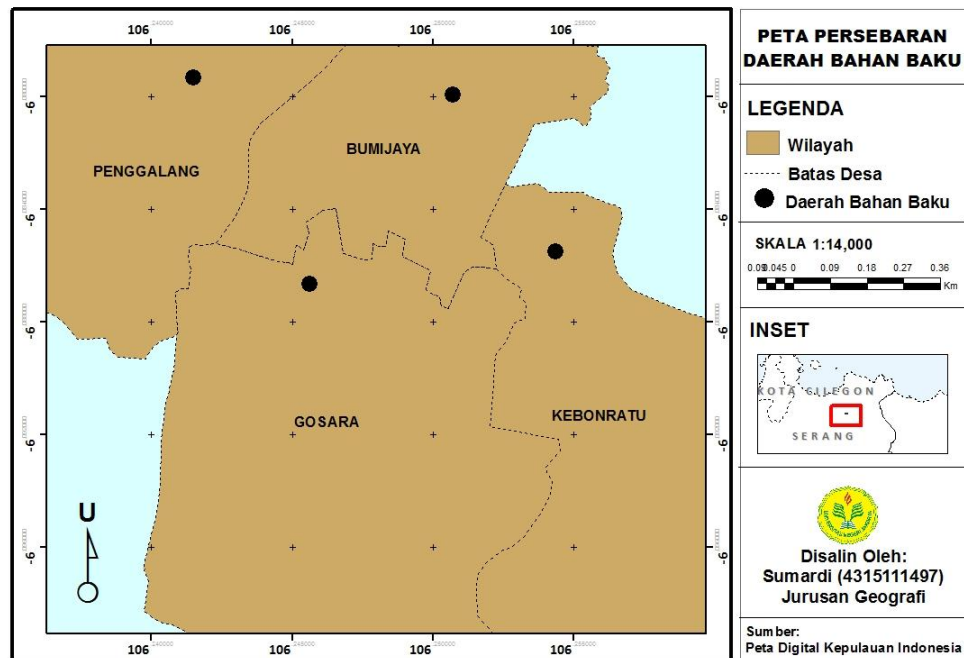
Sebagian besar pengusaha memanfaatkan sepeda dan jasa pikul untuk setiap pengangkutan bahan baku. Penentuan harga bahan baku pun disesuaikan dengan kapasitas angkut yang ada di sepeda dan jasa pikul. Sedangkan sebanyak 4 responden atau 11% yang membeli bahan baku cukup banyak menggunakan alat angkut gerobak karena kapasitas muatan yang besar.

Biaya angkut bahan baku dibebankan pada penjual bahan baku. Biasanya, pembeli hanya memberikan biaya tambahan untuk membeli minum untuk yang mengangkut. Namun, biaya angkut dibebankan pada kesepakatan antara pembeli dan penjual bahan baku jika biasanya terjadi apabila bahan baku yang dibeli tegololong banyak tentunya setelah ada kesepakatan dengan penjual terkait negoisasi.

c. Asal Bahan Baku

Bahan baku yang digunakan pengusaha dalam memproduksi kerajinan gerabah adalah tanah liat dan pasir. Namun pengusaha biasanya mengalami kesulitan dalam memperoleh bahan baku berupa pasir karena tidak ada di desa tersebut. Para pengusaha harus mendatangkan bahan baku dari luar Desa Bumijaya. Bahan baku pasir diperoleh dari Desa Kebonratu.

Pemetaan persebaran daerah asal bahan baku bertujuan untuk melihat seberapa jauh daerah asal bahan baku gerabah. Kemudahan dalam memperoleh bahan baku merupakan faktor penting dalam kelangsungan proses produksi. Daerah asal bahan baku terbesar adalah berasal dari Desa Bumijaya, Desa Gosara, Desa Kebonratu dan desa Penggalang. Untuk mengetahui lebih jelas mengenai persebaran daerah asal bahan baku tanah liat dapat dilihat pada gambar peta bahan baku berikut:



Sumber: Hasil Penelitian 2015

Gambar 3. Peta Persebaran Daerah Bahan Baku

Keistimewaan kerajinan gerabah Desa Bumijaya adalah dari segi bahan bakunya. Menurut hasil Survey Nasional tahun 1986 bahan baku Desa gerabah Bumijaya adalah yang terbaik se-Indonesia (Profil Desa Wisata Desa Bumijaya, 2012). Kandungan kaolin pada gerabah Desa Bumijaya sangat tinggi dan tidak mudah hancur. Semakin sering terkena air hujan, akan semakin bagus. Dan dipakai untuk tempat pembakaran emas dengan kualitas tinggi.

Beberapa tahun yang lalu, daerah Bali membeli bahan baku tanah liat dari Desa Bumijaya. Penjualan tanah liat diangkut secara tidak resmi oleh oknum-oknum setempat. Hingga akhirnya pemerintah turun tangan untuk menghentikan kegiatan transaksi jual beli tanah liat karena merugikan para pengrajin dalam hal bahan baku. Sehingga para pengrajin

terkendala untuk membeli bahan baku karan sudah di pesan oleh oknum tersebut.

d. Upaya Mengatasi Kelangkaan Bahan Baku

Upaya atau usaha terus dilakukan oleh pengusaha untuk mengatasi hambatan tersebut. Usaha industri kerajinan gerabah merupakan mata pencaharian utama masyarakat, sehingga pengusaha mencari alternative dan melakukan kegiatan proses produksi untuk kebutuhan sehari-hari. Adapun beberapa upaya pengusaha bisa di lihat dalam tabel berikut:

Tabel 26. Upaya Mengatasi Kelangkaan Bahan Baku

No	Upaya	Frekuensi	Persentase (%)
1	Berhenti Produksi Sementara	7	19
2	Mempersiapkan Stok Bahan Baku	3	8
3	Membeli Dengan Harga Mahal	27	73
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 26, upaya atau usaha untuk mengatasi kelangkaan bahan baku, sebesar 73% atau 27 responden, tetap akan membeli bahan baku walau harganya mahal. Hal tersebut di upayakan agar proses produksi dan pasokan untuk pasar tetap berjalan. Bahan baku yang langka karena disebabkan sawah masyarakat sedang masa menaman padi atau tanah liat disawah sudah tidak tidak bisa diambil karena dapat mengurangi tingkat kesuburan tanah.

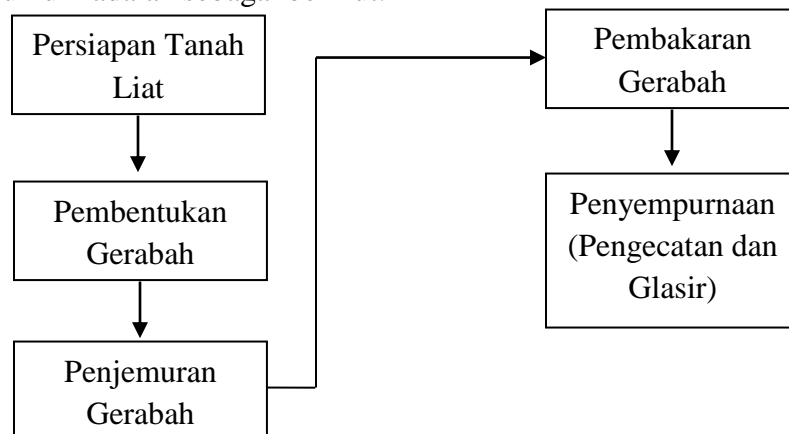
Disisi lain, permintaan pesanan dari konsumen terus berdatangan dan usaha tersebut merupakan mata pencaharian yang apabila dihentikan, kebutuhan sehari-hari tidak akan terpenuhi. Namun, ada beberapa responden sebanyak 7 responden atau 19% memutuskan untuk berhenti produksi sementara dengan beralih menjadi pedagang di pasar Dukuh Desa Bumijaya agar bisa bertahan dalam kehidupan sehari-hari atau

menjadi buruh di pabrik. Dan sebanyak 3 responden atau 8% mempersiapkan stok bahan baku untuk produksi. Umumnya pengusaha yang memutuskan untuk menghentikan sementara produksi gerabah karena tidak mampu untuk membeli bahan baku.

Faktor cuaca menjadi salah satu penghambat dalam proses pengambilan bahan baku tanah liat. Sehingga hal tersebut mempengaruhi harga jual tanah liat. Disisi lain, pengangkutan bahan baku yang dijual secara illegal ke daerah lain seperti ke Bali membuat beberapa pengrajin rugi dalam pasokan bahan baku. Beberapa tanah liat dibawa ke Bali menggunakan truk dan dilakukan oleh oknum-oknum warga sekitar yang memanfaatkan dan mengambil untung dari penjualan tersebut.

1.4 Aspek Produksi

Industri gerabah memproduksi barang-barang kebutuhan rumah tangga seperti alat-alat dapur berupa kuali, tungku, pot, guci, tempat air, dan lain-lain. Kegiatan produksi melewati tahapan pengerjaan mulai dari masukan (*input*), proses (*process*) hingga menghasilkan barang (*output*) untuk kemudian memperoleh pendapatan. Rangkaian kegiatan produksi dapat berjalan dengan didukung faktor-faktor produksi termasuk cuaca. Proses produksi gerabah secara umum adalah sebagai berikut:



Gambar 4. Skema Proses Produksi Gerabah

1. Pengambilan tanah liat. Tanah liat yang baik berwarna merah coklat atau putih kecoklatan. Tanah liat diambil dengan cara menggali secara langsung ke dalam tanah, kemudian dikumpulkan pada suatu tempat. Dan persiapan tanah liat. Tanah liat disiram air hingga basah merata kemudian didiamkan selama satu hingga dua hari. Setelah itu, tanah liat digiling agar lebih rekat dan liat. Penggilingan dapat dilakukan dengan dua cara yaitu secara manual dan mekanis. Penggilingan manual dilakukan dengan menginjak-injak tanah liat hingga kalis dan halus. Secara mekanis dengan menggunakan mesin giling. Hasil terbaik akan dihasilkan dengan menggunakan proses giling manual.
2. Proses pembentukan. Setelah melewati proses penggilingan, tanah liat siap dibentuk sesuai dengan keinginan. Jumlah tanah liat dan waktu pembentukan yang diperlukan tergantung pada jumlah, bentuk dan disain gerabah yang akan dihasilkan. Perajin gerabah menggunakan kedua tangan untuk membentuk tanah liat kedua kaki untuk memutar alat pemutar (perbot). Alat-alat yang digunakan yaitu alat pemutar (perbot), alat pemukul, batu bulat, kain kecil. Air juga sangat diperlukan untuk membentuk gerabah dengan baik.
3. Penjemuran. Setelah bentuk akhir terbentuk, diteruskan dengan penjemuran. Sebelum dijemur di bawah terik matahari, gerabah yang sudah agak mengeras dihaluskan dengan air dan kain kecil lalu dibatik dengan batu api, kemudian dijemur hingga benar-benar kering. Lamanya waktu penjemuran disesuaikan dengan cuaca dan panas matahari.
4. Pembakaran. Gerabah yang keras dan benar-benar kering dikumpulkan dalam suatu tempat atau tungku pembakaran, kemudian dibakar selama beberapa jam hingga benar-benar keras dan tidak mudah pecah. Bahan bakar yang digunakan untuk proses pembakaran adalah jerami kering, daun kelapa kering ataupun kayu bakar.

5. Penyempurnaan. Gerabah matang dapat dicat dengan cat khusus atau diglasir sehingga terlihat indah dan menarik sehingga bernilai jual tinggi.

a. Intensitas Produksi Pembuatan Gerabah

Intensitas Produksi Pembuatan Gerabah yaitu waktu yang dibutuhkan untuk proses pembuatan gerabah. Intensitas pembuatan gerabah tentunya berbeda-beda tergantung dari kondisi pengusaha. Metode pembakaran gerabah mentah dalam industri gerabah di desa ini masih menggunakan cara tradisional dengan tungku kayu bakar. Berikut ini tabel tentang intensitas produksi gerabah:

Tabel 27. Intensitas Produksi Pembuatan Gerabah

No	Intensitas Produksi	Frekuensi	Persentase (%)
1	Setiap Hari	27	73
2	Mingguan	1	3
3	Bulanan	0	0
4	Tergantung Pesanan	9	24
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 27 tersebut, intensitas produksi gerabah yang dilakukan oleh pengusaha sebagian besar setiap hari sebanyak 27 responden atau 73%. Dalam sistem kerja pengrajin dilakukan setiap hari karena merupakan mata pencaharian utama bagi penduduk. Sebanyak 9 responden atau 24% melakukan produksi apabila ada pesanan dan 1 responden atau 3% para pengusaha melakukan setiap mingguan. Umumnya intensitas pembuatan gerabah di pengaruhi oleh kemampuan modal yang dimiliki, sehingga pengusaha perlu pengaturan atau manajemen dalam produksi. Pengusaha yang melakukan pembuatan gerabah tergantung pesanan karena mereka sangat bergantung pula pada

modal yang diberikan oleh konsumen kepada pengusaha gerabah. Hampir intensitas produksi yang dilakukan secara tergantung pesanan di lakukan oleh pengusaha yang mempunyai modal minim.

b. Jumlah Unit yang dihasilkan

Jumlah unit yang dihasilkan yang dimaksud merupakan keseluruhan unit hasil produksi gerabah. Jumlah unit yang dihasilkan adalah akumulasi dari beberapa jenis produk yang dihasilkan. Tanah liat yang sudah dicampur dengan pasir dibentuk menggunakan alat tradisional. Proses pengerjaan dilakukan dengan tangan. Hanya mereka yang sudah terampil saja yang dapat membuat gerabah dengan kualitas baik. Berikut ini jumlah unit usaha dihasilkan:

Tabel 28. Jumlah Unit Gerabah yang Dihasilkan Sekali Produksi

No	Jumlah Unit	Frekuensi	Persentase (%)
1	1000-2000	17	50
2	2001-3000	12	32
3	3001-4000	1	3
4	4001-5000	4	11
5	5001-6000	2	5
6	6001-7000	1	3
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 28, sebanyak 17 responden atau 50% jumlah unit yang dihasilkan antara 1000-2000 unit, sebanyak 12 responden atau 32% jumlah unit yang dihasilkan 2001-3000 unit, sebanyak 1 responden atau 3% jumlah unit yang dihasilkan 4001-5000 unit. Kemudian sebanyak 4 responden atau 11% jumlah unit yang dihasilkan mencapai 4001-5000 unit, sebanyak 2 responden atau 5% menghasilkan 5001-6000 unit dan 1 responden atau 3% menghasilkan jumlah unit 6001-7000 unit. Jumlah unit

produk yang dihasilkan dipengaruhi dari banyaknya jumlah tenaga kerja, bahan baku dan modal. Pengusaha gerabah Bumijaya sebagian besar adalah unit usaha yang dikerjakan secara sendiri dan dibantu bersama anaknya. Selain itu, faktor cuaca apabila dalam keadaan hujan. Sehingga akan menyulitkan untuk kegiatan penjemuran dan pembakaran. Dalam sehari, setiap pengrajin mampu membuat 10-20 gentong sehari-hari setengah jadi. Sedangkan untuk gerabah ukuran besar mampu dihasilkan dua sampai 5 buah. Dan untuk jenis gerabah kecil mampu dihasilkan secara puluhan oleh setiap pengrajin per hari.

c. Bentuk Akhir Produk Gerabah

Bentuk akhir produk gerabah merupakan produk yang dihasilkan oleh para pengrajin sebelum memasuki pemasaran. Pengemasan hasil akhir disesuaikan dengan permintaan pasar. Berikut ini tabel tentang bentuk akhir produk gerabah:

Tabel 29. Bentuk Akhir Produk Gerabah

No	Bentuk Akhir	Frekuensi	Persentase (%)
1	Barang Sudah dikemas	7	19
2	Barang jadi yang belum dikemas	11	30
3	Barang Setengah jadi	14	38
4	Berdasarkan permintaan pembeli	5	13
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 29 tersebut, sebanyak 14 responden atau 38% produk yang dihasilkan oleh para pengrajin berupa barang setengah jadi, sebanyak 11 responden atau 30% merupakan barang jadi yang belum dikemas, sebanyak 7 responden atau 19% barang yang dihasilkan sudah berbentuk kemasan rapih dan sebanyak 5 responden atau 13% merupakan produk yang dihasilkan berupa barang yang sesuai permintaan pembeli.

Gerabah Bumijaya sangat terkenal dengan kualitas bahannya yang cukup kuat dan bagus. Beberapa konsumen atau pembeli sangat tertarik dengan produk yang dihasilkan oleh masyarakat Bumijaya. Akan tetapi, produk yang dihasilkan belum sepenuhnya mencapai tahap akhir atau *finishing* dan diperhalus dengan desain-desain yang modern. Sebagian besar produknya tergolong tradisional yang masih mengikuti bentuk terdahulu yang di wariskan secara turun temurun. Sebagian produk dari Bumijaya akan di perhalus lagi agar tampilannya semakin baik oleh para konsumen. Namun, ada beberapa pengusaha yang sudah cukup mengerti dan diberikan pelatihan-pelatihan oleh pemerintah, sehingga produk yang mereka hasilkan ada beberapa yang dilakukan pengemasan secara bagus dengan menggabungkan kreativitas sesuai kebutuhan pasar.

Selain dipengaruhi oleh tradisi jenis gerabah yang berkembang di lingkungan tempat tinggal, pertimbangan pengusaha untuk memproduksi jenis gerabah tertentu juga dipengaruhi oleh pertimbangan pribadi dan pertimbangan ekonomi. Pertimbangan pribadi disini adalah keahlian dan kebiasaan. Seorang pengusaha yang terbiasa memproduksi gerabah tradisional tidak akan mudah beralih memproduksi gerabah model lain. Pertimbangan ekonomis pengusaha antara lain kemudahan menjual produk sehingga cepat memperoleh penghasilan sesuai permintaan pembeli.

d. Jenis Produk yang dihasilkan

Produk yang dihasilkan oleh para pengrajin di Desa Bumijaya sangat beragam jenisnya. Adapun jenis produksi gerabah Bumijaya antara lain, guci, gentong, tempat air mancur, kendi, cobek, celengan, cetakan serabai, pot bunga, jambangan bunga, kowi (tempat pembakaran emas) dan lain-lain. Ada beberapa produk unggulan yang ada di Desa Bumijaya seperti gentong raksasa dan pot (ukuran besar) yang tingginya mencapai 2

meter. Produk tersebut adalah khas karena produk tersebut sulit diproduksi pengrajin lain dan membutuhkan kualitas bahan baku yang baik. Berikut ini gambar hasil produk pengrajin gerabah Bumijaya:



Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Gambar 5. Hasil Produk Kerajinan Gerabah Desa Bumijaya

Produk yang paling banyak dibuat oleh pengrajin adalah tempat penggorengan, alat-alat rumah tangga dan kowi tempat pemasakan emas.

Produk tersebut tergolong laris dan banyak dikerjakan oleh unit usaha gerabah yang tergolong kecil. Adapun produk-produk lain yang dihasilkan yaitu hiasan-hiasan rumah dan souvenir khas Banten.

Gerabah Bumijaya terbagi dalam dua klasifikasi yang berbentuk wadah dan bukan wadah. Hiasan khas gerabah Bumijaya yang populer adalah motif tumpal bergerigi dan ceplok dari teknik cap serta motif yang dihasilkan dengan teknik cubit. Dibandingkan dengan kerajinan gerabah daerah gerabah asal Plered, Purwakarta dan Kasongan, Yogyakarta atau daerah penghasil kerajinan gerabah lainnya, daerah ini jauh tertinggal. Para pengrajin Bumijaya disini belum mengenal glasir dan corak warna dan masih mempertahankan pembakaran secara tradisional. Bentuk barang yang diproduksi tidak mengalami perubahan yang signifikan dari tahun ke tahun. Dari segi estetika tidak diperhatikan. Sehingga kurang menarik konsumen untuk menjadikannya barang hiasan.

Perkembangan jenis produk yang dihasilkan untuk menyesuaikan pasar cenderung kurang dikembangkan. Teknik pewarnaan gelap dan warna asli gerabah berupa tanah merah masih dipertahankan. Selain itu pewarnaan gerabah yang menggunakan warna gelap dan warna khas tanah liat warna merah. Pewarnaan masih menggunakan alat kuas. Berbeda dengan produk gerabah dari daerah lain yang sudah menggunakan motif lebih cerah dan penggunaan warna yang sudah menggunakan cat semprot dan terlihat halus. Gerabah Bumijaya Serang yang cenderung masih mempertahankan motif tradisi yang diwariskan oleh para pendahulu menjadi khas tersendiri untuk membedakan produk daerah Bumijaya dengan daerah lainnya. Gaya tradisional yang dimiliki oleh desa Bumijaya perlu dikembangkan agar ragam jenis gerabah yang khas menjadi lebih menarik bagi konsumen.

Perkembangan motif-motif gerabah Bumijaya kurang berkembang, padahal dalam peta kebudayaan, daerah Bumijaya dikenal sebagai

penghasil gerabah sejak masa Kesultanan Banten. Akan tetapi para pengrajin tidak terpengaruh terhadap keberadaan gerabah asing yang datang seperti Negara Cina yang bermotif Indah. Produk-produk gerabah masa kesultanan Banten dan gerabah asing saat ini tersimpan di Museum Kepurbakalaan di kawasan obyek wisata Banten Lama. Berikut ini, beberapa produk gerabah pada masa kesultanan Banten yang terdapat di Museum Kepurbakalaan Banten Lama:



Sumber: Museum Kepurbakalaan Banten Lama, 2015

Gambar 6. Koleksi Kerajinan Gerabah Masa Kesultanan Banten

Selain beberapa gerabah yang terdapat pada pada Museum Kepurbakalaan Banten Lama, terdapat juga ragam motif hias gerabah. Gerabah-gerabah tersebut merupakan hasil ekskavasi berupa kereweng (pecahan gerabah) dan sebagian yang masih utuh yang ditemukan di situs Sukadiri dan Panjunan Banten. Bentuk gerabahnya adalah pasu, piring, jambangan, pot, kendi, perikuk, wajan, kual, tungku dan memolo.

e. Biaya Produksi

Biaya produksi merupakan biaya dikeluarkan oleh pengusaha selama proses produksi gerabah, mulai dari biaya jasa pengangkutan bahan baku, penginjekan bahan baku, upah, pembakaran dan lain sebagainya. Berikut ini tabel biaya produksi:

Tabel 30. Biaya Produksi Kerajinan Gerabah

No	Biaya Produksi	Frekuensi	Persentase (%)
1	Kurang dari Rp. 2.000.000	24	65
2	Rp. 2.000.000 - Rp. 4.000.000	5	14
3	4.000.000-6.000.000	3	8
4	Lebih dari Rp. 6.000.000	5	13
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 30, sebagian besar biaya yang dikeluarkan oleh pengusaha kurang dari Rp. 2.000.000 sebanyak 24 responden atau 65%. Sebanyak 5 responden atau 13% biaya yang dikeluarkan antara Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 4.000.000, sebanyak 3 responden atau 8% biaya yang di keluarkan untuk produksi antara Rp. 4.000.0000 sampai dengan Rp. 6.000.000 dan sebanyak 5 responden atau 13% biaya yang dikeluarkan untuk proses produksi lebih dari Rp. 6.000.000. Besar kecilnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh besarnya kekuatan produksi dan jumlah pengrajin atau tenaga kerja yang dipakai. Kebutuhan biaya produksi sangat menekan biaya yang cukup besar apabila industri yang dimiliki sangat besar. Umumnya, unit-unit produksi yang tersebar di Bumijaya tergolong sangat kecil dan produksinya cenderung menghasilkan barang sejenis dan tidak beragam. Para pengrajin Bumijaya saat ini belum melakukan terobosan besar untuk beralih produk yang sesuai denan kebutuhan pasar. Pembuatan souvenir-souvenir untuk display pada obyek wisata masih sangat kurang.

f. Pendapatan

Pendapatan merupakan penghasilan yang berarti segala penerimaan keluarga baik berupa uang maupun barang dari pihak lain atau dari hasil penjualan yang dapat dinilai dengan sejumlah uang dari suatu aktivitas yang telah dilakukannya, diterima dari pihak lain maupun dari

dirinya sendiri. Berikut ini tabel mengenai jumlah pendapatan pengusaha gerabah:

Tabel 31. Jumlah Pendapatan Pengusaha Industri Kerajinan Gerabah

No	Jumlah Pendapatan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Rp.1.000.0000 – Rp. 2.000.000	25	68
2	Rp. 2.000.000 - Rp.4.000.000	4	11
3	Rp. 4.000.000 – Rp. 6.000.000	2	5
4	Lebih dari Rp. 6.000.000	6	16
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 31, sebagian besar pendapatan yang diterima oleh pengusaha gerabah antara Rp. 1.000.000 sampai dengan Rp. 2.000.000 sebanyak 35 responden atau 68%. Kemudian sebanyak 4 responden atau 11% pendapatan yang diterima berkisar Rp. 2.000.000 sampai dengan Rp. 4.000.000. Sebanyak 2 responden atau 5% memiliki pendapatan antara Rp. 4.000.000 sampai dengan Rp. 6.000.000 dan sebanyak 6 responden atau 16% memiliki pendapatan cukup besar lebih dari Rp. 6.000.000 setiap bulannya. Pendapatan yang diterima oleh para pengusaha sangat beragam hal ini dikarenakan penggolongan kecil atau besarnya unit usaha yang dimiliki. Umumnya pendapatan yang diterima oleh pengusaha gerabah di desa Bumijaya berada pada Rp. 1.000.000 sampai Rp. 2.000.000 karena mayoritas usahanya tergolong kecil. Lima tahun belakangan ini, permintaan barang cenderung menurun. Salah satu permintaan barang yang menurun adalah gerabah berukuran besar seperti pot-pot bunga, gentong, hiasan dan lain-lain. Dampak menurunnya permintaan barang tersebut menyebabkan jumlah produk yang dibuat pun dibatasi dan menurun pula pendapatan para pengrajin.

g. Keanekaragaman Desain dan Pengembangan Produk

Desain dan pengembangan produk yang dimaksud merupakan suatu kekhasan produk gerabah Bumijaya yang di hasilkan untuk tetap menarik pembeli. Penganekaragaman berguna untuk mengetahui hasil produk yang tetap dipertahankan atau menyesuaikan dengan kebutuhan pasar. Berikut ini tabel tentang desain dan pengembangan Produk:

Tabel 32. Hasil Keanekaragaman Desain dan Pengembangan Produk Kerajinan Gerabah

Keanekaragaman Desain			
No	dan Produk	Frekuensi	Persentase (%)
1	Mengikuti Produk Turun Temurun	19	51
2	Mengikuti Kebutuhan Pembeli	16	43
3	Standar Sesuai Pemerintah	1	3
4	Mengikuti Kebutuhan Pasar	1	3
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 32, sebanyak 19 responden atau 51% tetap mempertahankan produk yang sudah di wariskan secara turun temurun. Sebanyak 16 responden atau 43% mulai mengikuti kebutuhan pembeli, sebanyak 1 responden atau 3% mengikuti produk yang sesuai standar pemerintah yang pernah responden ikuti ketika pelatihan. Dan 1 responden atau 3% lagi memilih sesuai dengan kebutuhan pasar yang sedang berkembang. Produk gerabah Desa Bumijaya merupakan produk yang diproses secara tradisional. Hampir sebagian besar pengrajin menggunakan alat-alat sederhana dan dikerjakan dengan tangan-tangan terampil para pengrajin. Ada juga penggunaan teknologi seperti pencetak gerabah ukuran kecil yang mana lebih praktis dan lebih cepat pengerjaannya. Beberapa pengusaha sebelum mengirimkan produknya ke

konsumen atau pembeli, terlebih dahulu telah dilakukan kesepakatan kepada pembeli untuk produk yang akan dibuat. Upaya pemerintah dalam mengembangkan industri gerabah agar menghasilkan produk yang lebih berkualitas lewat pelatihan *finishing* (penyempurnaan) sudah sering dilakukan. Namun para pengusaha tetap harus tunduk pada pihak pemesan yang hanya bersedia membeli produk gerabah setengah jadi. Akibatnya produk gerabah dengan *finishing* kurang berkembang. Hanya ada segelintir pengusaha yang berusaha mengembangkan produknya dengan memproduksi gerabah modern sampai proses *finishing* atau mencoba teknik cetak selain metode putar, sehingga produk yang dihasilkan lebih beragam bentuknya dan lebih seragam.

Gerabah Bumijaya merupakan salah satu dari delapan produk unggulan Banten yaitu batik Banten, batu fosil, kerajinan masyarakat Baduy, tembikar, keramik, kerajinan pandan dan kerajinan kayu. Pembinaan dalam upaya mendorong peningkatan kualitas desain kerajinan pernah dilakukan oleh pemerintah melalui BPPT pada bulan jul 2011. Pembinaan tersebut bertujuan untuk memberikan variasi desain yang biasanya membuat barang-barang berukuran besar seperti gentong dengan diameter 1-2 meter dan berfungsi sebagai keramik taman untuk memperkaya produk dengan desain-desain yang diletakkan didalam ruangan seperti kap lampu, asbak, guci dan barang cinderamata. Pembuatan variasi-variasi desain tersebut bercorak khas Banten antara lain cinderamata Badak Bercula Satu, desain-desain lubang, temple dan toreh yang menerapkan ornament-ornamen khas Banten seperti waringin kurung, mandalikan, pamaranggen, pejantren, Mariam Ki Amuk, dan lain sebagainya. Dengan adanya penembangan tersebut ciri khas ornament Banten mampu diterapkan di dalam desain gerabah Bumijaya Banten.

h. Hambatan Saat Produksi

Dalam setiap kegiatan produksi akan mengalami hambatan. Hambatan yang ditemui saat proses produksi berupa kelangkaan bahan baku karena pengusaha tidak sanggup membeli dan harganya terus naik, alat yang sudah rusak sehingga tidak bisa berfungsi dengan baik dan tenaga kerja yang tidak ada. Padahal bahan baku dan alat sangat penting untuk proses produksi. Berikut ini tabel tentang hambatan yang ditemui saat produksi:

Tabel 33. Hambatan saat produksi

No	Hambatan	Frekuensi	Persentase (%)
1	Kelangkaan Bahan Baku	16	43
2	Alat Tidak Berfungsi	3	8
3	Tenaga Kerja Tidak Ada	1	3
4	Cuaca	17	46
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 33, sebagian besar hambatan yang ditemui saat produksi yaitu faktor cuaca sebesar 46% atau 17 responden karena cuaca hujan yang menghambat proses penjemuran gerabah. Produktivitas industri gerabah yang masih sangat dipengaruhi oleh musim, membuat frekuensi pembakaran akan lebih tinggi saat musim kemarau. Jika pada musim kemarau, pembakaran gerabah dilakukan rutin sampai 4 kali dalam sebulan, tapi di musim hujan hanya satu kali bahkan 2 bulan sekali karena penjemuran yang tidak sempurna, dan pembakaran tidak mungkin dilakukan pada saat hujan sering turun. Ada juga pengusaha gerabah yang tergolong besar telah memiliki alat pembakaran (oven) dari batu bata seperti tungku berukuran besar yang ditempatkan didalam ruangan. Namun hal tersebut tidak dimiliki oleh pengusaha yang tergolong kecil.

Ketiadaan alat pengering menjadi kendala cukup penting bagi kelangsungan usaha gerabah agar dapat tetap memproduksi di musim hujan.

Selanjutnya adalah faktor kelangkaan bahan baku dengan persentase 43% atau 1 responden. Sebesar 8% atau 3 responden dikarenakan alat tidak berfungsi dengan baik seperti rusak atau tidak pernah diganti dan sebesar 3% atau 1 responden karena tenaga kerja tidak ada.

1.5 Aspek Pemasaran

Pemasaran merupakan salah satu hal yang pokok dalam suatu usaha, karena tanpa adanya pemasaran barang yang dihasilkan tersebut tidak akan dapat terjual dan diketahui secara umum (dalam hal ini adalah konsumen). Pemasaran merupakan ujung tombak bagi keberhasilan suatu usaha, sehingga pemasaran berperan dalam menentukan keberhasilan dari suatu usaha yang dilakukan. Banyak usaha yang dilakukan, terutama usaha kecil belum mengelola pemasarannya dengan baik sehingga usaha tersebut sulit untuk berkembang.

Kegiatan pemasaran produk industri gerabah di Desa Bumijaya ditujukan untuk memasok ke sentra gerabah yang ada di Indonesia dan Industri pemurnian emas. Produk gerabah biasanya langsung dipasarkan oleh pengusaha dengan menitipkan ke warung-warung kecil di pasar yang terdapat di sekitar Desa Bumijaya atau Pasar Ciruas. Selain itu, ikut serta memasarkan dengan beberapa pengusaha lainnya ke luar kota.

a. Cara Menjual Hasil Produksi

Dari hasil penelitian para pengusaha kerajinan gerabah menjual produknya dengan berbagai cara. Berikut ini adalah tabel mengenai cara menjual hasil industri kerajinan gerabah yang dilakukan oleh pengusaha.

Tabel 34. Cara Menjual Hasil Produksi Kerajinan Gerabah

No	Cara Menjual	Frekuensi	Persentase (%)
1	Membuat Tempat Penjualan di Rumah	5	14
2	Pameran	2	5
3	Di tawarkan ke Pembeli	30	81
Total		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 34 dapat diketahui bahwa cara menjual hasil produksi terbesar adalah dengan di jual sendiri dan ditawarkan ke pembeli sebanyak 30 responden atau 81%, membuat tempat penjualan gerabah (showroom) di depan tempat produksi atau rumah sebanyak 5 responden atau 14%. Beberapa pengusaha mulai membuka jaringan pasar ke luar Banten. Unit usaha yang mampu menjual produknya keluar Banten biasanya memiliki ciri keunggulan antara lain desain produk yang khas atau berbeda dengan usaha sejenis, serta mampu memenuhi standar pesanan baik baik dari segi kualitas maupun nilai produksi. Upaya memperluas jaringan pemasaran lewat pameran dilakukan dengan bantuan pihak sponsor, misalnya oleh Departemen Perindustrian atau pihak swasta yang memberikan penawaran pameran di beberapa kota. Keikutsertaan industri usaha dalam pameran biasanya secara berkelompok. Sistem pembayaran atau transaksi yang dilakukan oleh penjual dan pembeli gerabah dengan membuat kesepakatan antara keduanya agar terus terjalin hubungan baik dalam penjualan.

Lesunya perdagangan barang seni yang terbuat dari tanah liat ini membuat banyak pengrajin menghentikan proses produksinya. Selama dua tahun kebelakang, pesanan gerabah berupa gentong besar dan pot bunga mengalami penurunan bahkan tidak ada untuk wilayah luar Banten. Ada beberapa produk yang saat ini masih terus laku di pasaran dan terus

menerima permintaan yaitu produk kowi, pot bunga berukuran sedang dan wadah ari-ari. Bali adalah salah satu daerah yang selalu memesan produk gerabah Bumijaya. Namun, setelah Bali memproduksi sendiri gerabah, permintaan dari daerah Bali hampir tidak ada untuk saat ini. Bali didukung dengan beberapa pengrajin yang dibawa dari Bumijaya, Serang.

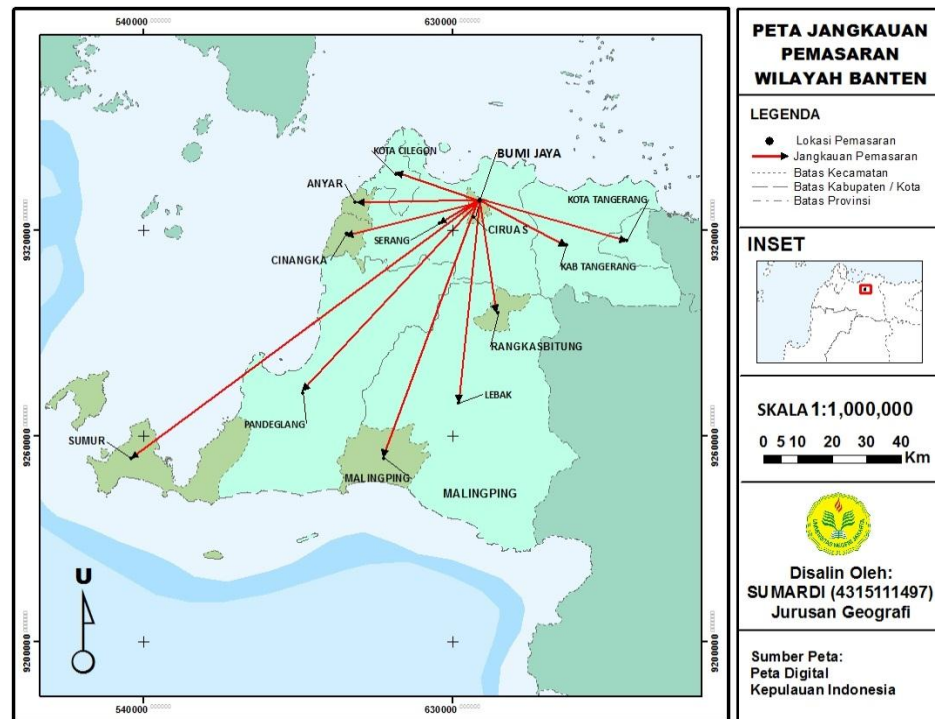
b. Daerah Pemasaran

Persebaran daerah pemasaran bertujuan untuk melihat seberapa jauh daerah pemasaran hasil produksi kerajinan gerabah. Kelancaran dalam penjualan kerajinan gerabah merupakan faktor penting dalam mendukung proses produksi. Tanpa adanya proses pemasaran maka hasil produksi akan menumpuk serta menyebabkan kemacetan dalam proses produksi.

Pemasaran hasil-hasil produksi gerabah dari desa Bumijaya ini mulai mengalami kesulitan dengan mulai banyak diproduksi alat rumah tangga yang sarna fungsinya tetapi seperti bahan dasar seperti plastik atau aluminium. Produksi gerabah di sini selain untuk memenuhi kebutuhan sendiri dan kebutuhan daerah lain.

Daerah pemasaran terbesar adalah Banten yang meliputi Tangerang, Serang, Ciruas, Pandeglang, Malingping, Rangkasbitung, Cilegon dan Anyer. Hal ini dikarenakan jarak dari tidak begitu jauh dan masih bisa di akses dengan mudah dan pengusaha kerajinan gerabah sudah mempunyai pelanggan tetap yang membeli hasil produksi. Untuk daerah pemasaran lainnya seperti Jakarta, Lampung, Bekasi, Depok, Bali, Bandung, Palembang, Semarang, Surabaya, Banjarmasin, sistem pemesanannya dilakukan dengan cara konsumen datang langsung atau dengan cara memesan lewat telepon.

Desa Bumijaya merupakan salah satu sentra kerajinan gerabah yang sudah cukup lama yang masih meneruskan produk gerabah sejak masa Kesultanan Banten. Sehingga kualitas dan namanya sudah dikenal oleh masyarakat. Walaupun produk gerabah desa Bumijaya masih kurang dalam hal mempromosikan hasil produksi dan kelebihan-kelebihan produk yang ditawarkan. Kemudian kurang memanfaatkan teknologi yang sudah semakin berkembang untuk akses pemasaran seperti penggunaan internet. Peta jangkauan pemasaran Banten dapat dilihat pada peta berikut ini:



Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Gambar 7. Peta Jangkauan Pemasaran Wilayah Banten

Daerah pemasaran wilayah Banten tergolong dengan permintaan gerabah yang cukup stabil. Daerah-daerah seperti wilayah Sumur, Ujung Kulon, Cinangka, Anyer, Tangerang dan Cilegon banyak memesan gerabah Bumijaya untuk kebutuhan interior maupun eksterior hotel pada

tempat-tempat wisata. Pemesanan seperti gentong besar, pot bunga besar banyak dipesan. Selain itu, beberapa tempat wisata dan hotel dengan pemakaian rumah makan atau restoran tradisional sunda banyak memesan perlengkapan makan seperti piring dan teko. Sedangkan untuk wilayah seperti Ciruas, Serang dan daerah sekitar lainnya masih menjadi konsumen produk-produk kebutuhan rumah tangga seperti kendi, pot bunga, tempat ari-ari, celengan dan gerabah berukuran kecil lainnya.

Selain daerah pemasaran di wilayah Banten, gerabah Bumijaya juga banyak di pesan dan dijual ke beberapa daerah di Indonesia. Untuk lebih jelasnya mengenai persebaran daerah pemasaran di Desa Bumijaya untuk wilayah Indonesia dapat dilihat pada peta berikut:



Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Gambar 8. Peta Jangkauan Daerah Pemasaran Wilayah Indonesia

Berdasarkan peta jangkauan pemasaran tersebut, ada beberapa daerah di Indonesia masih menjadi konsumen gerabah Bumijaya, Serang.

Produk gerabah Bumijaya merupakan produk yang dijual dengan harga terjangkau dibandingkan dengan daerah penghasil gerabah dari daerah lainnya. Harga yang terjangkau dipengaruhi oleh produk yang dihasilkan oleh Bumijaya cenderung produk setengah jadi. Produk-produk berkualitaslah yang hanya dikirim atau didistribusikan kepada konsumen setelah dilakukan pengecekan saat pengemasan.

Beberapa konsumen dari beragam daerah seperti Jakarta, Depok, Bandung, Surabaya, Semarang, Lampung, Palembang dan Bali masih membeli produk gerabah Bumijaya, Serang untuk kebutuhan interior dirumah-rumah mewah maupun hotel-hotel dan juga taman-taman. Setiap bulan pengiriman gerabah sekitar 1 truk dengan beberapa jenis produk seperti gentong, guci, tempat air mancur, dan lain sebagainya. Sedangkan untuk daerah seperti Bogor, Sukabumi, Lampung, Kalimantan Selatan permintaan berupa produk kowi (alat pelebur emas) dengan penjualan besar masih dilakukan saat ini. Setiap bulan, pengiriman kowi sebanyak dua truk untuk memenuhi daerah tersebut. Selain permintaan kowi, ada juga beberapa gerabah berukuran kecil dan besar.

Wilayah pemasaran menggambarkan luasnya jangkauan pemasaran yang dilakukan oleh pengusaha. Semakin luas daerah pemasaran, maka produk tersebut akan semakin dikenal dikalangan yang lebih luas. Artinya kemampuan perusahaan dalam hal pemasaran semakin baik karena sudah mampu membuka jaringan pemasaran di daerah lain.

c. Alat Transportasi Pemasaran

Transportasi merupakan fasilitas atau alat untuk mengurangi terikatnya satu tempat tertentu, baik untuk kepentingan pasar, bahan bakar maupun kebutuhan bahan baku sehingga jarak dan waktu dapat diatasi. Dalam proses penjualan produksi biasanya hasil produksinya sudah diambil pemesan dengan membawa transportasi sendiri atau langsung

diantar menggunakan mobil pengusaha. Berikut ini alat angkut pemasaran gerabah:

Tabel 35. Alat Transportasi yang di Gunakan untuk Pemasaran

No	Alat angkut	Frekuensi	Persentase (%)
1	Motor	2	5
2	Truk	4	11
3	Pick Up	31	84
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 35, pemakaian alat transportasi yang banyak digunakan oleh pengusaha gerabah di Desa Bumijaya sebagian besar menggunakan pick up yaitu sebanyak 31 responden atau 84%. Sebanyak 4 responden atau 11% menggunakan truk sebagai alat angkut pemasaran dan sisanya menggunakan alat angkut motor sebanyak 2 responden atau 5%. Akses jalur menuju Desa Bumijaya tergolong cukup baik dan sudah beraspal. Sehingga untuk memasarkan hasil produksinya berjalan dengan baik. Sebagian besar untuk pengusaha gerabah yang mempunyai unit usahanya kecil, pemasaran dilakukan secara bersama-sama dan diangkut oleh pick up atau gerabah milik pengusaha gerabah lain. Sedangkan untuk pengusaha yang memasarkan menggunakan motor karena akses yang tidak terlalu jauh. Kondisi sebelumnya, para pengusaha menggunakan sepeda untuk memasarkan produknya dari tempat satu ke tempat yang lain. Umumnya dilakukan untuk pemasaran di wilayah Serang, Pandeglang, Cilegon dan sekitarnya.

Untuk biaya angkutan pengiriman gerabah ditanggung secara bersama antara pembeli dan penjual dengan melakukan kesepakatan. Namun ada juga beberapa pembeli yang menanggung sepenuhnya pengiriman barang hingga ke lokasi tujuan. Kesepakatan biaya angkut di upayakan untuk saling menekan biaya kerugian antara pengusaha dengan

konsumen. Dengan berbagai pertimbangan agar pengusaha tetap memperoleh keuntungan hasil penjualannya. Untuk wilayah pemasaran sekitar kecamatan Ciruas masih bisa menanggung biaya transportasi, akan tetapi untuk luar daerah dibutuhkan biaya transportasi yang tidak sedikit.

d. Penetapan Harga Produk

Penetapan harga produk yang dimaksud merupakan harga yang diberikan kepada konsumen atau pembeli setiap unit atau jenis gerabah yang dihasilkan. Berikut ini tabel tentang mekanisme penetapan harga harga produk gerabah:

Tabel 36. Mekanisme Penetapan Harga Produk Kerajinan Gerabah

No	Mekanisme penetapan harga	Frekuensi	Persentase (%)
1	Harga Pasar	3	8
2	Kesepakatan Pembeli	9	24
3	Kesepakatan Penjual	25	68
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 36, sebagian besar untuk penetapan harga setiap jenis gerabah telah di tentukan oleh penjual sebanyak 25 responden atau 68%. Hal tersebut karena mempertimbangkan biaya-biaya selama proses produksi. Kemudian sebanyak 9 responden atau 24% menyepakati harga yang disesuaikan dengan konsumen atau pembeli dan sisanya sebanyak 3 responden atau 8% penetapan harga produk gerabah disesuaikan dengan harga pasar. Penetapan harga dibutuhkan agar tetap menjalin hubungan baik dengan pelanggan yang sudah ada maupun kepada pembeli lainnya. Tentu hal tersebut tidak mengabaikan pada biaya proses produksi agar tidak rugi dan tetap mendapat keuntungan.

e. Alat Komunikasi

Alat komunikasi merupakan alat yang digunakan untuk memudahkan pengusaha gerabah dengan para pembeli. Era teknologi yang semakin canggih sangat dibutuhkan hal itu untuk menunjang usaha industri gerabah agar tetap mengakses para konsumen atau pembeli di luar daerah tanpa harus langsung ke lokasi. Berikut ini tabel penggunaan alat komunikasi oleh pengusaha gerabah:

Tabel 37. Penggunaan Alat Komunikasi Pemasaran Kerajinan Gerabah

No	Alat komunikasi	Frekuensi	Persentase (%)
1	Telepon	1	3
2	Handphone	15	40
3	Internet	3	8
4	Tidak Menggunakan	18	49
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 37, sebagian besar pengusaha gerabah di Desa Bumijaya tidak menggunakan alat komunikasi baik telepon, handphone maupun internet sebanyak 18 responden atau 49%. Alasan tidak menggunakan alat komunikasi tersebut karena responden tidak sanggup membeli alat tersebut dan tidak bisa menggunakannya. Kemudian sebanyak 15 responden atau 40% telah menggunakan handphone sebagai alat komunikasi untuk pemasaran, sebanyak 1 responden atau 3% telah menggunakan pesawat telepon. Dan sebanyak 3 responden atau 8% telah menggunakan internet untuk memasarkan produk gerabah secara *online*.

Penggunaan handphone cukup diminati oleh para pengusaha karena sederhana. Sedangkan telepon cenderung tidak dipakai karena umumnya telepon membutuhkan perangkat-perangkat lain. Pengusaha gerabah yang sudah mulai memanfaatkan internet sebagai media pemasaran merupakan bagian yang tak terpisahkan dari kemajuan

teknologi saat ini. Walaupun belum sepenuhnya pengusaha menggunakan fasilitas tersebut. Di bantu oleh pemerintah atau beberapa kelompok yang sudah mengerti internet, pemasaran dikembangkan melalui media online baik website maupun sosial media.

Era teknologi yang semakin berkembang pesat perlu di imbangi dengan pengetahuan pengusaha dalam menjangkau wilayah pemasaran lebih luas lagi. Melalui teknologi, akses pemasaran akan mudah dijangkau terutama untuk wilayah Indonesia. Disisi lain, pemasaran gerabah Desa Bumijaya sudah menjangkau diberbagai kota besar di Indonesia tentu menjadi keuntungan bagi pengusaha. Penggunaan teknologi untuk pemasaran perlu dilakukan mengingat salah satu hambatan yang ditemui pengusaha gerabah Desa Bumijaya terletak pada pemasaran.

f. Upaya Mempertahankan Konsumen

Beberapa hambatan yang dihadapi oleh para pengrajin gerabah dilakukan upaya untuk tetap mempertahankan pelanggan atau pembeli gerabah. Adapun upaya yang dilakukan oleh pengusaha gerabah bisa dilihat tabel berikut:

Tabel 38. Upaya Mempertankan Konsumen Gerabah

No	Mekanisme	Frekuensi	Persentase (%)
1	Mempertahankan kualitas produk Tepat waktu dalam penyelesaian	31	84
2	produk	4	11
3	Membuat Desain Baru	2	5
Jumlah		37	100

Sumber: Hasil Penelitian, 2015

Berdasarkan tabel 38, sebagian besar responden sebesar 84% atau 31 pengusaha memilih untuk tetap mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan. Ditengah persaingan gerabah dari berbagai daerah, hal tersebut

sudah menjadi upaya pengusaha agar tetap memberikan kualitas produk lebih baik. Baik buruknya produk yang dihasilkan akan berpengaruh pada pesanan yang datang. Sehingga, apabila pengusaha menurunkan kualitas produk akan berdampak pada menurunnya jumlah pesanan dari konsumen untuk membeli produk Desa Bumijaya.

Selain itu, sebesar 11% atau 4 responden berusaha untuk tepat waktu dalam penyelesaian produk sesuai yang diminta sama konsumen atau pembeli. Ada beberapa konsumen yang menuntut cepat dalam pengerjaannya. Biasanya untuk pemesanan dari industri seperti kowi atau wadah peleburan emas menuntut cepat dalam jumlah target produk yang dihasilkan setiap bulannya. Tentu, upaya untuk melaksanakan pembuatan produk secara cepat dengan kualitas yang baik dibutuhkan ketelitian. Karena, semua produk yang dihasilkan sebelum dikemas ke konsumen akan disortir terlebih dahulu.

Kemudian, sebesar 5% atau 2 responden membuat desain baru sesuai dengan trend pasar. Melalui pelatihan-pelatihan yang diberikan oleh pemerintah maupun kelompok-kelompok pengrajin, pengusaha berupaya memberikan kreasi baru agar gerabah mempunyai nilai jual tinggi di pasaran. Upaya pemerintah dalam mengembangkan industri gerabah agar menghasilkan produk yang lebih berkualitas lewat pelatihan *finishing* (penyempurnaan) sudah dilakukan. Walaupun, pengusaha tetap harus tunduk pada pihak konsumen yang hanya bersedia membeli produk gerabah setengah jadi sesuai permintaan konsumen. Upaya membuat desain baru diharapkan mampu meningkatkan nilai jual di pasaran dan berkembang. Selain itu usaha lain yang dilakukan oleh pengusaha untuk mengatasi hambatan tersebut antara lain, diskusi sesama pengrajin, mengikuti pelatihan, mengikuti pameran yang di adakan baik pemerintah maupun perorangan dan menciptakan kestabilan harga. Dengan beberapa

upaya tersebut, hambatan yang dihadapi bisa di kurangi untuk terus memasarkan produknya.

C. Pembahasan

1. Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah Desa Bumijaya

Sentra industri kerajinan gerabah Desa Bumijaya merupakan sentra industri gerabah satu-satunya yang terdapat di Kabupaten Serang Provinsi Banten. Aktivitas industri kerajinan gerabah sudah ada sejak lama dan warisan dari para pendahulu di daerah tersebut, telah banyak memberikan sumber kehidupan sebagai mata pencaharian masyarakat Desa Bumijaya. Kerajinan gerabah menjadi bagian yang tidak terpisahkan dari eksistensinya desa Desa Bumijaya sebagai daerah penghasil kerajinan gerabah di Kabupaten Serang dan Provinsi Banten. Dibutuhkan karakteristik industri kerajinan gerabah untuk melihat ciri khas aktivitas gerabah yang ada pada Desa Bumijaya. Adapun karakteristik industri kerajinan gerabah ditinjau dari aspek permodalan, sumber daya manusia (tenaga kerja), bahan baku, produksi dan pemasaran.

Aktivitas industri kerajinan gerabah membutuhkan permodalan untuk menunjang keberlangsungan usaha tersebut. Karakteristik permodalan dilihat untuk mengetahui asal sumber modal yang dikembangkan oleh para pengrajin gerabah. Modal merupakan salah faktor produksi yang utama demi kelancaran industri yang diusahakan. Dalam menjalankan usaha industri kerajinan gerabah pengusaha memerlukan modal untuk kelancaran industri. Pengusaha mendapatkan modal dengan berbagai cara, modal tersebut berasal dari modal sendiri atau pribadi, dari saudara, dari bank dan dari tengkulak atau agen pengepul. Sebagian besar asal modal yang diperoleh para pengusaha industri kerajinan gerabah didapat dari tengkulak atau agen pengepul. Alasan pengusaha mendapat bantuan modal dari tengkulak karena umumnya para

pengrajin melakukan kegiatan proses produksi berdasarkan permintaan para tengkulak dan kegiatan pemasaran pun diserahkan kepada tengkulak yang menyokong modal usahanya.

Besar kecilnya suatu modal berpengaruh terhadap besar kecilnya unit usaha yang dimiliki. Jumlah modal yang digunakan pengusaha kerajinan gerabah kurang dari Rp. 5.000.000 sebanyak 24 responden (65%). Sebanyak 6 responden (16%) memiliki jumlah modal Rp. 5.000.000 - Rp. 10.000.000. Sebanyak 1 (3%) memiliki jumlah modal Rp. 10.000.000 - Rp. 15.000.000. Dan sebanyak 6 responden (16%) memiliki modal yang paling tinggi lebih dari Rp. 15.000.000. Pengusaha yang memiliki modal besar adalah pengusaha yang memiliki unit usaha cukup besar dibantu beberapa tenaga kerja dengan memproduksi gerabah yang sangat beragam dan bukan sejenis. Sebagian besar unit usaha gerabah yang ada di Desa Bumijaya tergolong kecil. Sehingga untuk jumlah modal pun tidak begitu besar untuk terus berlangsungnya proses produksi.

Seluruh aktivitas industri gerabah tidak terlepas dari permodalan. Untuk menambah atau mengatasi kekurangan permodalan agar usaha tetap bertahan dan terus dikembangkan, salah satu upaya yang dilakukan adalah mencari pinjaman modal. Modal berasal dari tengkulak atau agen pengepul, bank, koperasi dan saudara atau kerabat. Banyak diantara pengusaha lebih memilih meminjam di tengkulak karena untuk memudahkan pengusaha dalam memasarkan produknya. Pemilik modal (tengkulak) akan membeli produknya secara langsung. Selain itu, pengusaha yang kurang merespon adanya modal pinjaman dari bank. Alasan tidak memanfaatkan adalah adanya kekhawatiran pengusaha tidak mampu membayar cicilan pinjaman karena pendapatan usaha yang tidak stabil setiap bulan. Padahal di sisi lain, dengan meminjam modal dari pihak lain, pengusaha akan termotivasi untuk meningkatkan produktivitas usahanya. Namun pemahaman demikian tidak dimiliki oleh semua pengusaha.

Setiap kegiatan biasanya berkaitan dengan permasalahan atau hambatan. Hambatan dapat berasal dari faktor internal dan eksternal. Dalam industri kerajinan gerabah ternyata hambatan yang dihadapi berbeda-beda. Berdasarkan hasil penelitian, hambatan pengusaha gerabah sebagian besar yang pertama adalah modal (40%), kedua yaitu pemasaran (32%), ketiga yaitu bahan baku (22%) dan keempat yaitu tenaga kerja atau sumber daya manusia (5%). Berdasarkan hal tersebut, hambatan yang paling besar adalah modal dan pemasaran. Kondisi permodalan yang masih terhambat memungkinkan berhentinya produksi gerabah. Selain itu, akses kredit dari pemerintah belum masuk ke industri kerajinan gerabah. Adanya akses pinjaman dari Bank namun disisi lain ada kekhawatiran pengusaha tidak mampu membayar cicilan pinjaman karena pendapatan usaha yang tidak stabil setiap bulan. Walaupun ada pengusaha yang sudah mengambil langkah meminjam pada bank dengan kata lain adanya motivasi untuk meningkatkan produktivitas usaha gerabahnya. Sedangkan salah satu kelemahan dalam pemasaran gerabah adalah kurangnya dalam melakukan observasi dan identifikasi kebutuhan konsumen dan pesaing, mempengaruhi dan memelihara kepercayaan pembeli, menentukan harga yang tepat, memahami kondisi fisik dan psikologis pembeli.

Kegiatan proses produksi kerajinan gerabah di Desa Bumijaya tidak akan terlepas dari peran tenaga kerja. Karakteristik tenaga kerja dilihat untuk melihat asal tenaga kerja dan kuantitas yang ada disetiap unit usaha yang dimiliki oleh para pengusaha. Kegiatan proses produksi gerabah Desa Bumijaya dilakukan oleh tenaga kerja (pengrajin) dan pengusaha industri sendiri. Dalam proses produksi, semakin banyak tenaga kerja, maka produksi yang dihasilkan juga semakin besar. Tenaga kerja sebagai salah satu faktor produksi yang besar sekali peranannya terhadap kelancaran produksi. Jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan masing-masing pengusaha berbeda-beda. Ada 22 pengusaha (60%) memiliki 1-3 orang pengrajin, 8 pengusaha (23%) memiliki jumlah pengrajin 4-6 orang, 2 pengusaha (5%) memiliki 7-9 orang

pengrajin dan 5 pengusaha (13%) memiliki jumlah pengrajin lebih dari 9 orang. Banyaknya jumlah tenaga kerja atau pengrajin dalam setiap unit usaha menunjukkan besar atau kecilnya unit usaha tersebut. Pengusaha yang memiliki banyak tenaga kerja telah memiliki tempat yang cukup memadai untuk menampung aktivitas produksi mereka yang dilengkapi dengan tempat *display* produk yang mana memiliki kekuatan modal yang cukup besar. Asal tenaga kerja pengusaha industri kerajinan gerabah di Desa Bumijaya berasal dari anggota keluarga sendiri dan masyarakat daerah setempat atau tetangga yang menganggur.

Sebagian besar pengrajin berasal dari penduduk setempat Desa Bumijaya karena untuk memberdayakan penduduk desa tersebut. Pembuatan gerabah merupakan mata pencaharian utama bagi penduduk yang tidak mempunyai sawah. Sehingga hal tersebut yang menyebabkan pengerjaan pembuatan gerabah dilakukan setiap hari untuk memenuhi kebutuhan hidup keluarganya.

Besar kecilnya nilai upah sudah disepakati oleh tenaga kerja upahan dengan pengusaha gerabah. Besar upah untuk tenaga kerja per hari bermacam-macam, hal ini disesuaikan dengan tugasnya seperti sebagai pembuat gerabah, tugas pembakaran gerabah. Tidak ada standar minimum dalam pengupahan tenaga kerja. Sebagian besar pemberian upah dilakukan dengan sistem bagi hasil atau disesuaikan dengan permintaan pesanan dan keuntungan hasil penjualan gerabah. Dalam pengerjaan pun tidak ada target untuk menyelesaikan setiap produk yang dihasilkan.

Banyak unit usaha turun-temurun yang sudah tidak diminati oleh para kaum muda berusia kurang dari 25 tahun, meskipun ayah dan ibu mereka mengerjakan industri gerabah sebagai mata pencaharian utama. Kalaupun ada remaja dan kaum muda berusia kurang dari 25 tahun yang membantu mengerjakan produksi gerabah milik orang tua mereka, tugas mereka hanya membantu pekerjaan yang ringan seperti penyempurnaan gerabah. Hanya ada

sedikit dari mereka yang mampu mengerjakan proses produksi mulai dari pencetakan dengan cara putar hingga pembakaran, sehingga keterampilan yang dimiliki pun dikhawatirkan tidak lebih baik dari keterampilan orang tua mereka.

Rendahnya minat berusia muda kelompok 22-35 tahun pada industri gerabah, antara lain disebabkan rendahnya penghasilan yang diperoleh dari industri ini dibandingkan dengan pekerjaan sebagai pedagang, buruh konstruksi atau karyawan. Kecenderungan penurunan minat di usaha ini juga tampak pada generasi muda berusia 20-an tahun. Rendahnya minat generasi muda untuk meneruskan usaha kerajinan gerabah karena lokasi sentra industri gerabah Desa Bumijaya sangat dekat dengan kawasan industri modern di Ciruas, Cikande, Kibin dan sekitarnya. Pengusaha gerabah usia 60 tahun ke atas telah banyak yang berhenti, sehingga usaha industri gerabah diteruskan oleh anak-anak mereka. Bagi pengusaha berusia lanjut tidak ada kewajiban lagi bagi mereka untuk tetap bekerja karena biaya hidupnya telah ditanggung anggota keluarga yang lebih muda.

Munculnya industri-industri gerabah yang dikelola pengusaha berpendidikan tinggi mulai menawarkan keunikan desain gerabah modern telah menjadi tempat bekerja sekaligus belajar pemuda-pemuda yang masih ingin meneruskan budaya masyarakatnya di industri ini. Dengan desain yang lebih menarik diharapkan dapat meningkatkan nilai jual serta menarik minat pemuda untuk menekuni usaha ini dengan lebih percaya diri untuk menjadikannya usaha yang bernilai ekonomis tinggi. Keengganan tetap bekerja di industri gerabah ternyata tidak hanya terjadi pada para pemuda, tapi juga pada para perajin yang sebelumnya bekerja di industri gerabah milik orang lain.

Selain modal dan sumber daya manusia (tenaga kerja), bahan baku juga merupakan unsur yang penting dalam aktivitas industri gerabah, tanpa bahan baku suatu industri tidak akan menghasilkan produk. Tersedianya

bahan baku dalam jumlah yang cukup akan memperlancar produksi dan dapat berpengaruh pada peningkatan jumlah produksi yang dihasilkan. Bahan baku utama gerabah adalah tanah liat dan pasir. Pengusaha memperoleh bahan baku dengan cara membeli sendiri langsung dari pemilik yang diperoleh dari sekitar Desa Bumijaya dan desa Penggalang Kecamatan Ciruas Kabupaten Serang.

Bahan baku tanah liat yang terdapat di desa tersebut mempunyai kualitas sangat baik dan cukup tersedia sehingga tidak memperoleh dari luar. Kualitas bahan baku yang baik membuat pengrajin memproduksi gentong dan pot berukuran besar atau raksasa yang sulit di produksi oleh pengrajin dari daerah lain. Keistimewaan kerajinan gerabah Desa Bumijaya adalah dari segi bahan bakunya. Menurut hasil Survey Nasional tahun 1986 bahan baku gerabah Desa Bumijaya adalah yang terbaik se Indonesia (Profil Desa Wisata Desa Bumijaya, 2012).

Kandungan kaolin pada gerabah Desa Bumijaya sangat tinggi dan tidak mudah hancur. Semakin sering terkena air hujan, akan semakin bagus. Dan dipakai untuk tempat pembakaran emas dengan kualitas tinggi. Alat angkut yang digunakan mengangkut bahan baku ke tempat produksi adalah gerobak, sepeda dan tukang pikul. Karena relatif dekat jarak antara lokasi bahan baku dan tempat produksi, sebagian besar alat angkut yang digunakan adalah sepeda dan jasa pikul. Dan untuk biaya angkut dibebankan pada kesepakatan antara pembeli dan penjual bahan baku. Hal ini biasanya terjadi apabila bahan baku yang dibeli tegololong banyak. Namun, biaya angkut di tanggung sepenuhnya oleh pembeli apabila telah ada kesepakatan dengan penjual terkait negoisasi harga. Sedangkan persebaran daerah asal penghasil bahan baku gerabah tersebut berasal Desa Penggalang dan Desa Bumijaya. Daerah tersebut merupakan daerah penghasil bahan baku yang berkualitas dan sudah diakui oleh masyarakat Desa Bumijaya.

Upaya atau usaha untuk mengatasi kelangkaan bahan baku di antaranya pengusaha tetap akan membeli bahan baku walau harganya mahal

agar proses produksi dan pasokan untuk pasar tetap berjalan. Kemudian memutuskan untuk berhenti produksi sementara sambil mempersiapkan modal dan mempersiapkan stok bahan baku untuk produksi.

Bahan baku yang telah diperoleh kemudian diproses menjadi bahan jadi yang lebih bernilai tinggi. Kegiatan proses produksi yang dilakukan oleh pengusaha industri kerajinan gerabah di Desa Bumijaya dimulai dari alat yang digunakan untuk proses produksi sampai dengan proses pengemasan hasil produk. Alat produksi yang digunakan oleh pengusaha industri menggunakan alat tradisional. Ada 1 pengusaha yang sudah memiliki alat modern berupa pencetak gerabah akan tetapi kurang dimanfaatkan dan masih memakai cara tradisional.

Intensitas produksi gerabah yang dilakukan oleh pengusaha sebagian besar dilakukan setiap hari. Sebagian besar pengusaha melakukan kegiatan produksi setiap hari. Intensitas pembuatan gerabah di pengaruhi oleh kemampuan modal yang dimiliki, sehingga pengusaha perlu pengaturan atau manajemen dalam produksi. Apabila pengusaha tidak mempunyai modal untuk membeli bahan baku, proses produksi dihentikan sementara. Sebanyak 17 pengusaha (50%) jumlah unit yang dihasilkan antara 1000-2000 unit, sebanyak 12 pengusaha (32%) jumlah unit yang dihasilkan 2001-3000 unit, sebanyak 1 pengusaha (3%) jumlah unit yang dihasilkan 4001-5000 unit, sebanyak 4 pengusaha (11%) jumlah unit yang dihasilkan mencapai 4001-5000 unit, sebanyak 2 pengusaha (5%) menghasilkan 5001-6000 unit dan 1 pengusaha (3%) menghasilkan jumlah unit 6001-7000 unit.

Gerabah Desa Bumijaya sangat terkenal dengan kualitas bahannya yang cukup kuat dan bagus. Beberapa konsumen atau pembeli sangat tertarik dengan produk yang dihasilkan oleh masyarakat Desa Bumijaya. Akan tetapi, produk yang dihasilkan belum sepenuhnya mencapai tahap akhir atau *finishing* dan diperhalus dengan desain-desain yang modern menggabungkan kreativitas sesuai kebutuhan pasar. Sebagian besar produknya tergolong

tradisional yang masih mengikuti bentuk terdahulu yang di wariskan secara turun temurun. pengemasan secara bagus dengan menggabungkan kreativitas sesuai kebutuhan pasar. Sebagian besar produk yang dihasilkan oleh para pengrajin berupa barang setengah jadi. Sisanya merupakan barang jadi yang belum dikemas atau berbentuk kemasan rapih yang sesuai permintaan pembeli. Hiasan khas gerabah Desa Bumijaya yang populer adalah motif tumpal bergerigi dan ceplok dari teknik cap serta motif yang dihasilkan dengan teknik cubit.

Dibandingkan dengan kerajinan gerabah daerah gerabah asal Plered, Purwakarta dan Kasongan, Yogyakarta, daerah ini jauh tertinggal. Para pengrajin Desa Bumijaya disini belum mengenal glasir dan corak warna dan masih mempertahankan pembakaran secara tradisional. Bentuk barang yang diproduksi tidak mengalami perubahan yang signifikan dari tahun ke tahun. Dari segi estetika tidak diperhatikan. Sehingga kurang menarik konsumen untuk menjadikannya barang hiasan. Perkembangan jenis produk yang dihasilkan untuk menyesuaikan pasar cenderung kurang dikembangkan. Teknik pewarnaan gelap dan warna asli gerabah berupa tanah merah masih dipertahankan.

Produk yang dihasilkan oleh para pengrajin di Desa Bumijaya sangat beragam jenisnya. Ada beberapa produk unggulan yang ada di Desa Bumijaya seperti gentong ukuran besar (raksasa) yang tingginya mencapai 2 meter yang banyak diminati oleh para konsumen yang berasal dari luar Banten dan para pengusaha hotel. Produk yang paling banyak dibuat oleh pengrajin adalah tempat penggorengan, alat-alat rumah tangga dan kowi tempat peleburan emas. Produk tersebut tergolong laris dan banyak dikerjakan oleh unit usaha gerabah yang tergolong kecil. Produk-produk yang dihasilkan berupa kendi, gentong, pot bunga, vas bunga, wadah air mancur, hiasan-hiasan rumah, alat rumah tangga, souvenir khas Banten, kowi dan lain sebagainya.

Sedangkan untuk biaya produksi yaitu biaya dikeluarkan oleh pengusaha selama proses produksi gerabah, mulai dari biaya jasa pengangkutan bahan baku, penginjekan bahan baku, upah, pembakaran dan lain-lain. Besar kecilnya biaya produksi sangat dipengaruhi oleh besarnya kekuatan produksi dan jumlah pengrajin atau tenaga kerja yang dipakai.

Pendapatan yang diterima oleh para pengusaha sangat beragam hal ini dikarenakan penggolongan kecil atau besarnya unit usaha yang dimiliki. Pendapatan yang diterima kebanyakan oleh pengusaha gerabah antara Rp. 1.000.000 - Rp. 2.000.000 sebanyak 35 pengusaha (68%), sebanyak 4 pengusaha (11%) bekisar Rp. 2.000.000 - Rp. 4.000.000, sebanyak 2 pengusaha 5% antara Rp. 4.000.000 - Rp. 6.000.000 dan sebanyak 6 pengusaha (16%) memiliki pendapatan cukup besar lebih dari Rp. 6.000.000 setiap bulannya.

Produk gerabah Desa Bumijaya merupakan produk yang diproses secara tradisional. Hampir sebagian besar pengrajin menggunakan alat-alat sederhana seperti tungku pembakaran, alat pemutar tanah liat dan dikerjakan dengan tangan-tangan terampil para pengrajin serta masih mengikuti desain pengembangan turun-temurun. Beberapa pengusaha sebelum mengirimkan produknya ke konsumen atau pembeli, terlebih dahulu telah dilakukan kesepakatan kepada pembeli untuk produk yang akan dibuat. Ada juga pengusaha yang sudah mulai mengembangkan desain produknya sesuai kebutuhan pasar.

Upaya mengembangkan industri gerabah agar menghasilkan produk yang lebih berkualitas lewat pelatihan *finishing* (penyempurnaan) sudah dilakukan. Walaupun, pengusaha tetap harus tunduk pada pihak konsumen yang hanya bersedia membeli produk gerabah setengah jadi sesuai permintaan konsumen seperti yang dijelaskan sebelumnya melalui kesepakatan konsumen. Padahal upaya membuat desain baru diharapkan mampu meningkatkan nilai jual di pasaran dan berkembang.

Bahan baku yang sudah diproduksi menjadi bahan jadi selanjutnya dijual atau dipasarkan kepada konsumen. Pemasaran merupakan kegiatan mendistribusikan hasil produk industri, sejak dari produsen sampai kepada konsumen yang terakhir baik secara langsung maupun secara tidak langsung yaitu melalui perantara atau penyalur yakni pedagang pengumpul atau tengkulak, sales, pengecer, agen dan distributor. Cara pemasaran hasil produksi yang dilakukan pengusaha yaitu menjual hasil produksi di jual sendiri dan ditawarkan ke pembeli. Sebagian lagi pembeli atau konsumen datang langsung ke tempat karena sudah mengetahui daerah penghasil gerabah.

Daerah pemasaran gerabah terbesar adalah Banten yang meliputi Tangerang, Serang, Pandeglang, Malingping, Rangkasbitung, Cilegon, Anyer dan Ciruas. Hal ini dikarenakan jarak dari tidak begitu jauh dan masih bisa di akses dengan mudah dan pengusaha kerajinan gerabah sudah mempunyai pelanggan tetap yang membeli hasil produksi. Untuk daerah pemasaran lainnya seperti Jakarta, Lampung, Bekasi, Bali, Bandung, Palembang, Banjarmasin, Surabaya, sistem pemesanannya dilakukan dengan cara konsumen datang langsung atau dengan cara memesan lewat telepon.

Daerah pemasaran wilayah Banten tergolong dengan permintaan gerabah yang cukup stabil. Daerah-daerah seperti wilayah Sumur, Ujung Kulon, Cinangka, Anyer, Tangerang dan Cilegon banyak memesan gerabah Desa Bumijaya untuk kebutuhan interior maupun eksterior hotel pada tempat-tempat wisata. Sedangkan untuk wilayah seperti Ciruas, Serang dan daerah sekitar lainnya masih menjadi konsumen produk-produk kebutuhan rumah tangga seperti kendi, pot bunga, tempat ari-ari, celengan dan gerabah berukuran kecil lainnya.

Produk gerabah Desa Bumijaya merupakan produk yang dijual dengan harga terjangkau dibandingkan dengan daerah penghasil gerabah dari daerah lainnya. Harga yang terjangkau dipengaruhi oleh produk yang dihasilkan oleh

Desa Bumijaya cenderung produk setengah jadi. Beberapa daerah seperti Jakarta, Depok, Bandung, Surabaya, Semarang, Lampung, Palembang dan Bali masih membeli produk gerabah Desa Bumijaya, Serang untuk kebutuhan interior dirumah-rumah mewah maupun hotel-hotel dan juga taman-taman. Setiap bulan pengiriman gerabah sekitar 1 truk dengan beberapa jenis produk seperti gentong, guci, tempat air mancur, dan lain sebagainya. Sedangkan untuk daerah seperti Bogor, Sukabumi, Lampung, Kalimantan Selatan permintaan berupa produk kowi (alat pelebur emas) dengan penjualan besar masih dilakukan saat ini. Setiap bulan, pengiriman kowi sebanyak dua truk untuk memenuhi daerah tersebut. Selain permintaan kowi, ada juga beberapa gerabah berukuran kecil dan besar.

Pemasaran kerajinan gerabah Desa Bumijaya mengalami puncak keemasan sekitar tahun 1990-an. Konsumen terbesar berasal dari daerah Bali. Hal tersebut berdampak pada penduduk Desa Bumijaya yang hampir sebagian besar menjadi pengrajin gerabah. Kemudian, pengiriman produk gerabah mengalami penurunan ketika ada tragedi bom Bali. Banyak wisatawan mancanegara yang sengaja belajar membuat gerabah dan membeli di Desa Bumijaya.

Dalam proses penjualan produksi biasanya hasil produksinya sudah diambil pemesan dengan membawa transportasi sendiri atau langsung diantar menggunakan mobil pengusaha. Sebagian besar pengusaha menggunakan mobil pick up dan sisanya truk untuk angkut dalam jumlah besar. Akses jalur menuju Desa Bumijaya tergolong cukup baik dan sudah beraspal. Sehingga untuk memasarkan hasil produksinya berjalan dengan baik. Sebagian besar untuk pengusaha gerabah yang mempunyai unit usahanya kecil, pemasaran dilakukan secara bersama-sama dan diangkut oleh pick up atau gerabah milik pengusaha gerabah lain. Sedangkan untuk pengusaha yang memasarkan menggunakan motor karena akses yang tidak terlalu jauh. Adapun untuk beban biaya angkutan ditanggung secara bersama antara pembeli dan penjual,

pembeli menanggung sepenuhnya biaya angkut gerabah sampai ke lokasi atau penjual menanggung biaya angkut gerabah sampai ke lokasi konsumen. Penetapan harga setiap jenis gerabah sebagian besar disesuaikan dengan konsumen atau pembeli dengan melihat harga pasar dan kualitas produk yang dihasilkan.

Era teknologi yang semakin berkembang pesat perlu di imbangi dengan pengetahuan pengusaha dalam menjangkau wilayah pemasaran lebih luas lagi. Pemanfaatan teknologi dibutuhkan hal itu untuk menunjang usaha industri gerabah agar tetap mengakses para konsumen atau pembeli di luar daerah tanpa harus langsung ke lokasi. Sebagian besar pengusaha gerabah di Desa Bumijaya belum menggunakan alat komunikasi baik telepon, handphone maupun internet. Melalui teknologi, akses pemasaran akan mudah dijangkau terutama untuk wilayah Indonesia. Disisi lain, pemasaran gerabah Desa Bumijaya sudah menjangkau diberbagai kota besar di Indonesia tentu menjadi keuntungan bagi pengusaha. Penggunaan teknologi untuk pemasaran perlu dilakukan mengingat salah satu hambatan yang ditemui pengusaha gerabah Desa Bumijaya terletak pada pemasaran.

Sedangkan untuk hambatan pemasaran dikarenakan persaingan harga, persaingan antar pengusaha, desain produk yang kurang, kurangnya promosi, kurangnya fasilitas dari pemerintah, kurangnya informasi tentang trend pasar. Sementara itu wacana pengembangan desa wisata yang di usulkan pemerintah melalui Dinas Pariwisata masih jauh dari harapan, mengingat kesiapan masyarakat dan infrastruktur yang menunjang kegiatan wisata masih sangat kurang. Beberapa pengunjung yang datang hanya sekedar melihat-lihat proses produksi tanpa membeli gerabah dalam jumlah yang cukup banyak sehingga omzet yang diperoleh juga tidak besar.

Sedangkan upaya untuk mempertahankan pembeli atau konsumen, pengusaha memilih untuk tetap mempertahankan kualitas produk yang dihasilkan, kemudian berusaha untuk tepat waktu dalam penyelesaian produk

sesuai yang diminta sama konsumen atau pembeli, dan membuat desain baru sesuai dengan trend pasar.

Selain itu usaha lain yang dilakukan oleh pengusaha untuk mengatasi hambatan tersebut antara lain, diskusi sesama pengrajin, mengikuti pelatihan, mengikuti pameran yang di adakan baik pemerintah maupun perorangan dan menciptakan kestabilan harga. Dengan beberapa upaya tersebut, hambatan yang dihadapi bisa di kurangi untuk terus memasarkan produknya.

Gerabah Desa Bumijaya, mampu bertahan dan terus berproduksi hingga sekarang dan masih ada permintaan barang baik dari Banten dan luar Banten karena produk-produk masih dibutuhkan oleh masyarakat seperti peralatan rumah tangga, pot, tempat pembakaran emas, dan lain-lain. Selain itu, didukung dengan faktor geografis fisik yaitu keberadaan lokasi industri gerabah dekat dengan tempat pengambilan bahan baku. Faktor geografis nonfisik yaitu ketersediaan modal, tenaga kerja, bahan baku dan aksesibilitas lokasi industri yang cukup strategis dengan kondisi jalan yang baik.

Dengan didukung dengan beberapa faktor pendukung yang menyebabkan industri kerajinan tetap bertahan, hal ini merupakan salah satu potensi besar untuk terus mengembangkan industri kerajinan tersebut agar mengalami kemajuan. Namun sayangnya banyak pengusaha yang enggan untuk mengikuti kegiatan-kegiatan semacam pelatihan, pertemuan-pertemuan antar sesama pengusaha gerabah, dengan alasan tidak ada hasil pendapatan yang bisa langsung diperoleh dari pertemuan-pertemuan tersebut. Padahal partisipasi mereka dalam kegiatan-kegiatan yang diadakan oleh perkumpulan pengusaha gerabah akan menambah pengetahuan yang diharapkan mampu meningkatkan produktivitas industri gerabah mereka.