

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Gerabah PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan

1. Sejarah Singkat Gerabah PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Gerabah adalah sebuah perkakas yang terbuat dari tanah liat yang dibentuk kemudian dibakar untuk dijadikan alat-alat yang berguna dalam membantu kehidupan manusia terutama untuk kebutuhan rumah tangga. Gerabah di Desa Sumedangan telah ada sejak turun temurun dari dulu sampai sekarang. Gerabah merupakan salah satu home industri yang ada di Desa Sumedangan. Usaha yang didirikan tersebut sudah ada sejak dari dulu dan berkembang sampai sekarang.

Keterampilan yang dimiliki oleh pengrajin gerabah diperoleh tanpa harus mengikuti pelatihan melainkan sejak dini yang diajarkan oleh orang tuanya sendiri. Modal yang digunakan dalam usaha gerabah ini dulunya cuman berkisaran sekitar Rp. 300.000,- sedangkan untuk sekarang perkiraan Rp 1.000.000 yang mana modal tersebut diperoleh sebagian dari modal sendiri dan sebagian mengambil pinjaman dari Bank. Hasil penjualan yang diperoleh dari pengrajin gerabah paling sedikitnya yaitu Rp 1.500.000 tiap bulan, dan itupun tergantung banyak nya produksi yang dilakukan, semakin banyak maka hasil yang diperoleh akan semakin besar namun apabila semakin sedikit maka hasil yang di peroleh akan semakin kecil pula. Dalam usaha home industri gerabah ini, yang mengelola hanya

seorang saja dan kadang dibantu oleh keluarganya sendiri tanpa melibatkan dari pihak orang luar.¹

Gerabah ini dibuat dalam berbagai macam, diantaranya yaitu cobek, celengan, kendi, vas bunga, gerabah rumah tangga, gerabah hiasan dan lainlainnya. Harga per produk dari macam-macam gerabah diantaranya seperti cobek yang kecil dengan harga Rp. 2000 dan yang paling besar dengan harga Rp. 100.000. Sedangkan untuk harga vas bunga yang kecil dan biasa yaitu seharga Rp. 10.000 dan yang besar Rp. 30.000, dan itu bergantung dengan permintaan konsumen. Apabila model yang diminta semakin sulit maka harganya pun akan mahal. Dari beberapa macam gerabah tersebut yang paling banyak diminati oleh konsumen ialah cobek, karena cobek bisa digunakan sebagai alat kebutuhan rumah tangga seperti untuk mengulek sambel dan lain sebagainya.

Bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan gerabah diantaranya tanah liat dan pasir halus. Untuk bahan seperti tanah dulunya itu masih membeli namun untuk sekarang ini tanahnya didapat dari bantuan Kepala Desa di Desa tersebut.

2. Proses Pembuatan Gerabah PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Dalam proses pembuatan industri gerabah terdapat beberapa tahapan yaitu diantaranya:

a. Tahap persiapan

Dalam tahapan ini yang dilakukan adalah mempersiapkan bahan baku tanah liat (clay) dan pasir halus. Tanah liat yang telah

¹ Ibu Hasanah, Pemilik Sekalian Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung (15 Februari, 2022)

dikumpulkan lalu di campurkan dengan pasir halus. Takaran antara tanah dan pasir halusnya sekitaran 3:1 (ember ukuran sedang), setelah tercampur antara tanah dan pasir lalu di injak-injak menggunakan kaki sampek halus dan tercampur rata. Sambil lalu di kasih air biar teksturnya tidak mengeras.

b. Proses pembentukan

Setelah proses tersebut selesai, tanah liat telah siap untuk dibuat ke sesuai bentuk. Misalnya dijadikan cobek, kendi, pot, dan lain-lain. Aneka bentuk bisa didapatkan berdasarkan kreativitas. Perajin gerabah biasa membentuk tanah liat dengan menggunakan tangan.

c. Penjemuran (Pengeringan)

Setelah dibentuk, jadi langkah berikutnya adalah menjemur di bawah sinar matahari. Berapa lama waktu yang dibutuhkan penjemuran bisa disesuaikan dengan panas matahari.

d. Pembakaran

Setelah gerabah kering dan mengeras, maka dikumpulkan ke tempat tungku pembakaran. Proses pembakaran ini dilakukan untuk mendapatkan gerabah yang benar-benar keras dan tidak mudah pecah. Bahan bakar yang bisa digunakan untuk pembakaran adalah jerami kering, dedaunan (daun bambu kering), ranting bambu dan batok kelapa yang kering.

e. Penyempurnaan (Finishing)

Setelah proses pembakaran, gerabah yang sudah di bakar lalu direndam kedalam air selama 5 menit. Bertujuan supaya mengetahui matang tidaknya hasil gerabah yang telah dibakar. Cara membedakannya dengan yang tidak matang yaitu bisa dilihat dari hasil warna gerabah yang sudah dibakar. Gerabah yang sudah matang memiliki warna sedikit kemerahan kehitaman , tetapi untuk gerabah yang tidak matang memiliki warna sedikit keorenan.

B. Paparan Data

1. Upaya Pengembangan Usaha Pengrajin Gerabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Dalam suatu usaha, pastinya mempunyai beberapa strategi yang dilakukan oleh pemilik usaha tersebut untuk mengembangkan usahanya. Strategi harus disusun agar dapat menjadi pedoman dalam merumuskan, melaksanakan dan memantau tingkat keberhasilan program-program serta kegiatan yang sudah ada dan akan dilakukan berdasarkan kriteria atau tolak ukur keberhasilan yang ditetapkan. Begitupun dengan usaha home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan yang menjadi tempat peneliti ini. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai strategi yang dilakukan untuk mengembangkan gerabah, maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha, seperti yang dipaparkan oleh ibu hasanah, berikut petikan wawancaranya:

“Untuk strategi bak, disini saya lebih banyak mencari pelanggan dan mempromosikan kepada pembeli agar tertarik sehingga pemasarannya dalam usaha ini lebih luas”.²

Hal senada juga disampaikan oleh ibu tina. Berikut petikan wawancaranya:

“Agar usaha yang saya jalani saat ini, agar tetap maju, saya mengikuti perkembangan zaman. Saat ini kan semauanya serba teknologi dan caa atau strategi yang saya gunakan disini, saya juga mempromosikan atau menjual produk saya ini lewat online, agar yang membeli produk saya ini bukan hanya orang Indonesia melainkan orang luarpun juga bisa. Maka dari ini nak, dalam pemasarannya saya menggunakan media sosial untruk memepromosikan produk saya agar usaha ini tetap maju”.³

Hal yang sama juga disampaikan oleh ibu maimunah. Berikut petikan wawancaranya:

“Biasanya bak, strategi yang saya gunakan untuk usaha ini tetap berkembang dan tetap unggul serta mempertahankan pelanggan, saya disini menjual dengan murah produk yang saya buat ini, dan untuk setiap pelanggan tetap disini ketika ada pesanan lebih dari 10 picis, maka sama saya selalu diberi diskon atau potongan harga. Supaya pelanggan saya tetap tertarik untuk membeli produk saya bak serta supaya saya bisa mempertahankan pelanggan guna untuk mengembangkan usaha ini”.⁴

Dari hasil ketiga wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan dalam mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan diantaranya yaitu dengan bekerja sama dalam mempromosikan menggunakan media sosial, dan memberikan diskonan atau potongan harga bagi pelanggan yang membeli banyak produk gerabah tersebut. Kemampuan inovasi wirausahawan sangatlah penting karena bisa mengubah peluang suatu gagasan dan ide yang dapat dijual. Jika ingin sukses, maka wirausahawan harus menghasilkan produk

² Hasanah, Pemilik Sekalian Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

³ Tina, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

⁴ Maimuna, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

yang memiliki inovasi baru serta yang lain dari pada yang lainnya. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai inovasi yang digunakan untuk mengembangkan home industri gerabah, maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha, seperti yang dipaparkan oleh ibu hasanah:

“Inovasi dalam usaha gerabah, dulunya disini bak, gerabah lebih dominan kepada cobek, begitupun dengan usaha saya bak. Namun seiring berjalannya waktu, saya membuat macam-macam gerabah bukan hanya cobek tetapi seperti pot bunga dan gentongan air. Namun akhirnya pengrajin gerabah lainnya pun sebagian meniru ide saya bak”.⁵

Hal ini juga dikatakan oleh Ibu Tina selaku sama-sama pengrajin gerabah di Desa Sumedangan:

“Untuk inovasi yang digunakan dalam usaha ini bak, gerabah itu kan lebih dominan pada cobek, namun saya disini memproduksi beberapa macam- macam gerabah bukan hanya cobek melainkan kendi, vas bunga kecil maupun besar, tungku pemanggangan”.⁶

Ibu Selbi’ selaku pengrajin gerabah juga mengatakan hal yang sama terkait strategi dalam mengembangkan usaha home industri gerabah:

“Kalau bicara inovasi, dulunya disini nak rata-rata coek itu bentuknya bulat dan tidak memakai alas. Setelah saya dipilih oleh Kepala Desa untuk ikut studi banding ke kota Pasuruan, saya menemukan ide baru yaitu dari segi bentuk cobek yang semulanya bulat di ubah menjadi bentuk oval dan di bawahnya di kasih alas supaya dalam mengulak sambel atau apapun itu bisa cepat halus dan tidak licin”.⁷

⁵ Hasanah, Pemilik Sekalian Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

⁶ Tina, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

⁷ Selbi’, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

Dari hasil ketiga wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa inovasi yang dilakukan dalam mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan diantaranya yaitu dengan menciptakan produk baru dari macam- macam gerabah yang semulanya hanya memproduksi cobek melainkan jugak memproduksi kendi, vas bunga kecil maupun besar, tunggu pemanggangan. Serta menciptakan produk baru dari segi bentuk yang awalnya cobek berbentuk bulat dan tanpa alas di bawahnya, namun sekarang menambahkan cobek yang berbentuk oval dengan dikasih alas dibawahnya. Dengan adanya inovasi yang dilakukan oleh setiap pengusaha maka akan membawa pengaruh besar terhadap peningkatan penjualan usahanya. Hal itu juga dilakukan oleh Ibu Maimunah, selaku pengrajin gerabah di Desa Sumedangan, sebagaimana petikan wawancara sebagai berikut:

“Dengan saya membuat inovasi tersebut bak, maka penghasilan yang saya peroleh bertambah dibandingkan dengan sebelum membuat inovasi ini bak. Karena dengan saya membuat berbagai macam gerabah seperti cobek, pot bunga, dan gentongan air. Dengan begitu konsumen yang membeli barang kepada saya itu tidak akan bosan bak, karena banyak pemilihan macam- macam geraba yang saya jual”.⁸

Adapun pendapat yang sama yang disampaikan oleh Ibu Tina selaku pengrajin gerabah sebagai berikut:

“Dengan adanya inovasi ini bak, bisa meningkatkan penjualan gerabah saya. Karena dari segi macam gerabah yang saya hasilkan saja sudah banyak macam-macamnya bak, bukan hanya cobek saja melainkan kendi, tungku pemanggangan dan lain sebagainya. Dengan begitu konsumen bisa secara leluasa untuk membeli macam-macam gerabah yang ada”.⁹

⁸ Maimuna, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

⁹ Tina, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

Adapun pendapat yang sama yang disampaikan oleh Ibu Selbi' selaku pengrajin gerabah sebagai berikut:

“Dengan adanya inovasi ini nak, memang bisa meningkatkan penjualan gerabah saya. Karena dari segi bentuk gerabah seperti cobek yang saya terapkan berbeda dari pengrajin gerabah lainnya. Dan dengan adanya inovasi tersebut bisa membuat konsumen lebih nyaman untuk menggunakan cobek ketika digunakan untuk ngulek sambel atau semacamnya nak”.¹⁰

Dari hasil wawancara diatas maka disimpulkan bahwa dengan adanya inovasi yang dilakukan oleh pengrajin gerabah di Desa Sumedangan bisa meningkatkan penghasilan penjualan gerabahnya. Karena terdapat berbagai macam-macam gerabah yang dihasilkan serta bentuk yang berbeda dari gerabah yang sebelumnya tidak ada.

2. Kendala dalam Upaya Pengembangan Usaha Pengrajin Gerabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Setiap pengusaha pasti memiliki kendala dalam upaya pengembangan usaha gerabah adalah kekurangan modal dan adanya perang harga. Hal ini sesuai apa yang sudah disampaikan oleh ibu hasanah. Berikut petikan wawancaranya:

“Setiap usaha memang pasti memiliki kendala bak, nah disini kendala yang dimiliki dalam upaya pengembangan usaha gerabah itu seperti adanya kerusakan yang banyak dari hasil gerabah yang telah di buat sehingga mengakibatkan kurangnya modal usaha yang lumrah dimiliki setiap pengrajin gerabah dan itu termasuk pada saya. Serta adanya perang harga antara sesama penjual gerabah yang bisa mengakibatkan konsumen berpindah tempat untuk membeli gerabah kepada orang yang menjual dengan harga yang murah”.¹¹

¹⁰ Selbi', Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

¹¹ Hasanah, Pemilik Sekalian Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

Hal yang sama juga disampaikan oleh Ibu Maimuna. Berikut petikan wawancaranya:

“Untuk kendalanya bak, dalam pembuatan gerabah di pt ibu hasanah, adalah modalnya yang masih belum cukup, sehingga jika penjualannya tidak stabil, maka kami dalam pembuatannya dibatasi”.¹²

Dari uraian di atas, dapat dipahami bahwa kendala dalam upaya pengembangan usaha gerabah pt ibu hasanah adalah kurangnya modal yang cukup, disamping itu juga masih belum adanya alat putar bantuan listrik dari pemerintah, hal ini sesuai dengan apa yang disampaikan oleh ibu tina, berikut petikan wawancaranya:

“Untuk kendalanya bak, disini belum ada alat putar bantuan listrik yang dapat mempermudah dalam pembuatan gerabah. Jadi hasil yang diperoleh pun hanya sedikit dan membutuhkan waktu yang cukup lama untuk memproduksi sebanyak mungkin”.¹³

Hal yang sama juga disampaikan oleh selbi’. Berikut petikan wawancaranya:

“Untuk memperoleh bahan yang canggih itu bak otomatis membutuhkan modal yang besar sedangkan saya modal yang diperoleh hanya pas-pasan bak. Serta kendalanya itu kurangnya penerus dalam melanjutkan usaha ini bak. Karena anak saya masih kuliah di luar jawa bak, dari dulu sampai sekarang memang tidak tau dalam membuat gerabah. Dan kebetulan sama saya memang tidak diperbolehkan untuk menekuni usaha ini bak, sama saya disuruh belajar yang pintar biar bisa jadi orang yang sukses nantinya”.¹⁴

Dari uraian diatas dapat disimpulkan bahwa, kendala dalam home industri gerabah diantaranya yaitu kekurangan modal, adanya perang harga, tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan

¹² Maimuna, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

¹³ Tina, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

¹⁴ Selbi’, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

gerabah (alat putar bantuan listrik), terbatasnya penerus pengrajin gerabah tersebut, dan bahan baku gerabah yang tidak tahan banting. Setiap kendala pasti ada solusinya. Adapun upaya yang dilakukan dalam mengatasi kendala tersebut. Sebagai mana yang telah di sampaikan oleh Ibu Hasanah selaku pengrajin gerabah, sebagai berikut:

“Untuk gerabah yang mengalami sedikit kerusakan bak, setidaknya saya tidak rugi banyak maka sama saya dijual dengan harga yang murah bak. Sedangkan untuk menarik konsumen supaya tetap membeli produk gerabah ke saya bak, saya membuat pelayanan yang berbeda bak, seperti memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli gerabah dengan jumlah banyak bak, serta meningkatkan kualitas produk saya bak dalam inovasi baik dari segi bentuk maupun ukuran bak”¹⁵.

Adapun pendapat yang berbeda yang paparkan oleh Ibu Selbi’ dalam solusi atas kendala yang dialami dalam usaha gerabahnya, sebagaimana petikan wawancara berikut:

“Meskipun alat yang digunakan masih secara manual nak dan prosesnya lama, jadi butuh tingkat kesabaran yang banyak karena membutuhkan banyak waktu dan tenaga untuk menghasilkan banyak produksinya. Untuk menghasilkan gerabah yang bagus maka dilakukan proses yang teliti nak, seperti pada saat proses pembentukan, proses penjemuran jangan sampai lama-lama di terik matahari karena akan menghasilkan gerabah yang tidak bagus nanti apabila dibakar. Serta dalam proses pengemasan harus dilakukan dengan rapi dan diikat dengan kuat supaya talinya tidak gampang putus, dengan begitu gerabah bisa sampai pada tempatnya dengan keadaan yang utuh”¹⁶.

¹⁵ Hasanah, Pemilik Sekalian Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

¹⁶ Selbi’, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

Adapun pendapat yang sama yang di paparkan oleh Ibu Maimuna dalam memeberikan solusi atas kendala yang dialami dalam usaha gerabahnya, sebagaimana petikan wawancara berikut:

“Alat yang digunakan memang masih secara manual bak. Jadi membutuhkan kesabaran bak. Cuman hasil yang diperoleh sedikit dan membutuhkan tenaga banyak untuk memperoleh hasil gerabah. Untuk penerus gerabah ini bak, memang saya tidak menekankan anak saya untuk melanjutkan usaha saya bak”.¹⁷

Dari wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam mengatasi berbagai kendala yang dialami dalam upaya pengembangan usaha gerabah di Desa Sumedangan yaitu memberikan harga yang lebih murah untuk gerabah yang mengalami sedikit kerusakan; untuk menarik konsumen maka membuat pelayanan yang berbeda seperti memberikan potongan harga kepada konsumen yang membeli gerabah dengan jumlah banyak dan meningkatkan kualitas produk dalam inovasi baik dari segi bentuk maupun ukuran; harus lebih teliti dalam membuat gerabah seperti dalam proses pembentukan, penjemuran, pembakaranya maupun pengemasan; meskipun alat yang digunakan masih secara manual nak dan prosesnya lama, jadi butuh tingkat kesabaran yang banyak karena membutuhkan banyak waktu dan tenaga untuk menghasilkan banyak produksinya; dan harus menyadari akan kepedulian terhadap penerus atau regerasi dalam usaha gerabah supaya tetap maju dan berkembang untuk kedepannya.

¹⁷ Maimuna, Pengrajin Gerabah, *Wawancara Langsung* (15 Februari, 2022)

C. Temuan Penelitian

Setelah peneliti melakukan penelitian dengan mengumpulkan data dan kemudian mendeskripsikan sesuai dengan yang diperoleh di lapangan, sehingga peneliti menemukan beberapa hal sebagai bentuk temuan penelitian. Beberapa hasil temuan yang bisa dilaporkan dalam bentuk tulisan sebagaimana yang dipaparkan sebagai berikut:

1. Upaya Pengembangan Usaha Pengrajin Gerabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian pertama, yaitu:

- a. Adanya inovasi yang baru dalam hal menciptakan produk, sehingga pengembangan usaha stabil seperti produknya tahan lama.
- b. Menciptakan variasi produk, dari yang berbentuk bulat ke yang berbentuk oval dengan dikasih alas dibawahnya
- c. Adanya peningkatan penghasilan penjualan gerabahnya. Karena terdapat berbagai macam-macam gerabah yang dihasilkan
- d. Penghasilan yang diperoleh oleh pengrajin gerabah setiap bulannya sudah cukup untuk kebutuhan sehari-hari dan kebutuhan lainnya.

2. Kendala dalam Upaya Pengembangan Usaha Pengrajin Gerabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Berdasarkan dari data yang diperoleh dari lapangan, peneliti dapat menemukan beberapa temuan penelitian yang sesuai dengan fokus penelitian kedua, yaitu:

- a. Keterbatasan modal untuk membiayai usaha yang menyebabkan pengusaha tidak dapat merebut peluang pasar pada pengembangan usahanya
- b. Terjadinya perang harga antara sesama pengrajin gerabah lainnya yang nantinya bertujuan untuk menarik konsumen baru supaya membeli gerabah tersebut dengan harga yang lebih murah.
- c. Tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan gerabah
- d. Bahan bakunya terdiri dari tanah liat

D. Pembahasan

1. Upaya Pengembangan Usaha Pengrajin Gerabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Dalam sebuah usaha bisnis, strategi harus disusun agar dapat menjadi pedoman dalam merumuskan, melaksanakan dan memantau tingkat keberhasilan program-program serta kegiatan yang sudah dan akan dilakukan berdasarkan kriteria atau tolak ukur keberhasilan yang ditetapkan. Salah satunya adalah adanya inovasi yang sudah dilakukan oleh PT Ibu Hasanah.

Dalam usaha bisnis perlu adanya strategi dalam pengembangan usaha. Strategi adalah alat untuk mencapai tujuan, setiap orang memiliki definisi berbeda mengenai konsep tentang strategi. Dalam pengembangannya strategi harus terus memiliki perkembangan. Strategi dibutuhkan untuk mencapai visi, misi, dan tujuan jangka pendek maupun jangka panjang dalam suatu perusahaan.¹⁸ Secara komprehensif strategi didefinisikan sebagai suatu rencana dan tindakan yang menguraikan alokasi sumber daya dan kegiatan lain yang ramah lingkungan dan membantu organisasi mencapai tujuannya.¹⁹

Pengembangan adalah upaya terstruktur oleh organisasi yang digunakan untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan karyawannya. Usaha adalah pengejaran terus menerus dari kegiatan yang bertujuan untuk menghasilkan keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh orang perseorangan maupun orang perseorangan atau dalam bentuk badan hukum. Dari uraian di atas dapat disimpulkan bahwa strategi pengembangan usaha adalah suatu cara atau proses yang menggerakkan pikiran, tenaga, dan tubuh untuk mengembangkan usaha, meningkatkan kualitas dan kuantitas produksi dari kegiatan ekonomi, serta meningkatkan lapangan pekerjaan saat ini dan yang akan datang.²⁰

¹⁸ Heru S, Analisis SWOT : Membedah Kasus Bisnis, (Jakarta: Gramedia Pustaka Utama, 2007), 12

¹⁹ Lawrence R, Manajemen strategis dan kebijakan perusahaan, (Jakarta: Erlangga, 2010), 12

²⁰ John A.Pearce II, Manajemen strategik, (Jakarta: Salemba Empat, 2014), 7.

Dalam ekonomi kreatif membutuhkan sebuah inovasi. Seorang wirausaha yang hebat diperlukan kreativitas dan inovasi. Inovasi tercipta karena adanya daya kreativitas yang tinggi.²¹ Inovasi mengacu pada produk atau metode baru, yang di kaitkan dengan kreativitas penggunaan sumber daya. Inovasi adalah suatu usaha untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas dan produktivitas atas pengembangan dan implementasi suatu produk. Inovasi tercipta karena adanya daya kreativitas yang tinggi.²²

Ada empat macam tipe inovasi yang membangkitkan, pertumbuhan kewirausahaan dalam memulai kegiatan usaha, menghasilkan barang atau pun jasa bagi masyarakat yaitu:²³

a. *Invention* (Penemuan)

Menciptakan produk baru, jasa atau proses baru yang belum pernah di lakukan sebelumnya. Konsep tersebut memiliki kecenderungan revolusioner.

b. *Extention* (Perluasan produk)

Ekspansi atau perluasan produk, jasa atau proses yang berhubungan dengan eksistensi. Konsep tersebut membuat aplikasi yang berbeda dengan ide awal.

c. *Duplication*

Proses melakukan replikasi terhadap produk, jasa atau proses yang sudah ada. Duplikasi dilakukan terhadap produk dengan melakukan penambahan nilai dan manfaat produk, seperti: kemasan,

²¹Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), 38.

²²Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha*, 38

²³R Heru Kristanto, *Kewirausahaan Entrepreneurship Pendekatan Manajemen Dan Praktik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), 28-29

aksesoris, penambahan bentuk produk, vasilitas. Duplikasi tidak hanya sekedar melakukan peniruan tetapi wirausaha harus menciptakan daya saing yang lebih baik.

d. *Synthesis*

Proses sintesi merupakan proses melakukan kombinasi produk, jasa atau proses yang sudah ada dengan memasukkan formulasi baru sehingga memiliki kemampuan daya saing yang lebih tinggi.

Berdasarkan hasil penelitian, bahwa inovasi yang dilakukan dalam mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan diantaranya yaitu dengan menciptakan produk baru dari macam-macam gerabah yang semulanya hanya memproduksi cobek melainkan jugak memproduksi kendi, vas bunga kecil maupun besar, tunggu pemanggangan. Serta menciptakan produk baru dari segi bentuk yang awalnya cobek berbentuk bulat dan tanpa alas di bawahnya, namun sekarang menambahkan cobek yang berbentuk oval dengan dikasih alas di bawahnya.

Dari hal tersebut maka tipe inovasi yang digunakan oleh pengrajin home industri gerabah termasuk pada tipe inovasi *synthesis* karena melakukan sebuah kombinasi dalam produk, jasa atau proses yang sudah ada dengan menambahkan formulasi baru sehingga hasil produk yang diperoleh memiliki kemampuan daya saing yang lebih tinggi, baik dari segi bentuk, ukuran dan lain sebagainya. Seperti halnya yang dilakukan oleh pengrajin gerabah

yaitu pada cobek yang sebelumnya bentuk awalnya cobek berbentuk bulat dan tanpa alas di bawahnya, namun sekarang menambahkan cobek yang berbentuk oval dengan dikasih alas dibawahnya. Dengan begitu hasil cobek yang diperoleh dengan menambahkan inovasi dari segi bentuk tersebut maka bisa memiliki kemampuan daya saing yang lebih tinggi.

Selain itu, perlu adanya pengembangan produk bertujuan untuk meningkatkan penjualan dengan meningkatkan kualitas produk yang ada atau pengembangan produk. Perusahaan menjalankan strategi pengembangan produk dengan memodifikasi produk yang sudah ada atau membuat produk baru yang berhubungan dengan produk saat ini. Oleh karena itu dengan memodifikasi. produk yang sudah ada atau membuat produk baru, dapat dipasarkan kepada pelanggan yang sudah ada melalui saluran pemasaran yang sudah dijalankan. strategi ini dilaksanakan dengan tujuan untuk untuk memuaskan pelanggan.

Pengembangan pasar adalah pengenalan produk atau jasa saat ini ke wilayah baru. fokus dari strategi ini adalah pada pemasaran produk yang saat ini dijalankan dengan pertimbangan telah dimilikinya keahlian dan keterampilan dalam pengoperasian baik untuk pelanggan yang ada, maupun untuk pelanggan baru.²⁴

²⁴ Freddy Rangkuti, Strategi Promosi yang Kreatif dan Analisis Kasus Integrated Marketing Communication (Jakarta: PT Gramedia pustaka utama, 2009), 14

2. Kendala dalam Upaya Pengembangan Usaha Pengrajin Gerabah dalam Pemberdayaan Ekonomi Masyarakat di PT. Ibu Hasanah di Desa Sumedangan

Sehubungan dengan pengembangan usaha, hal ini tergantung pada kemampuan pengusaha dan pengelolanya dalam usahanya setiap hari. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, pengembangan adalah proses, cara, perbuatan mengembangkan. Pengembangan merupakan usaha yang terencana dari organisasi untuk meningkatkan pengetahuan, keterampilan, dan kemampuan pegawai. Pengembangan lebih di tekankan pada peningkatan pengetahuan untuk melakukan pekerjaan pada masa yang akan datang, yang dilakukan melalui pendekatan yang terintergrasi dengan kegiatan lain untuk mengubah perilaku kerja.²⁵

Setiap manusia tentu mempunyai naluri atau keinginan dalam hidupnya untuk berusaha mencapai apa yang dicita-citakan. Untuk mencapai keinginan itu manusia selalu berusaha dalam mencapai kehidupan yang lebih baik. Dalam usaha inilah manusia dapat mendirikan berbagai macam usaha yang mendapatkan kesuksesan. Dalam memenuhi kebutuhan manusia, maka usaha dapat menimbulkan adanya dunia usaha yang menciptakan barang dan jasa. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia, usaha adalah kegiatan dengan menggunakan tenaga pikiran atau badan untuk menyatakan suatu maksud.

²⁵ Marihot Tua Efendi Hariandja, *Manajemen Sumber Daya Manusia* (Jakarta: PT Gramedia Widiasarana Indonesia, 2002), 168

Usaha adalah melakukan kegiatan secara tetap dan terus-menerus dengan tujuan memperoleh keuntungan, baik yang diselenggarakan oleh perorangan maupun badan usaha yang berbentuk badan hukum atau tidak berbentuk badan hukum, yang didirikan dan berkedudukan disuatu daerah dalam suatu Negara. Pengertian usaha kecil secara jelas tercantum dalam UU No.9 tahun 1995, yang menyebutkan bahwa usaha kecil adalah usaha dengan kekayaan bersih paling banyak Rp. 200.000.000,00 tidak termasuk tanah dan bangunan tempat usaha. Dengan hasil penjualan bersih per tahun paling banyak Rp.1.000.000.000,00.²⁶

Jika kita berbicara tentang kendala yang terdapat dalam tubuh suatu satuan bisnis, yang dimaksud ialah keterbatasan atau kekurangan dalam hal sumber, keterampilan dan kemampuan yang menjadi penghalang serius bagi penampilan kinerja organisasi yang memuaskan. Alam praktek, berbagai keterbatasan dan kekurangan kemampuan tersebut bisa terlihat pada sarana dan prasarana yang dimiliki atau tidak dimiliki, kemampuan manajerial yang rendah, keterampilan pemasaran yang tidak sesuai dengan tuntutan pasar, produk yang tidak atau kurang diminati oleh para pengguna atau calon pengguna dan tingkat perolehan keuntungan yang kurang memadai.²⁷

²⁶ Harnaizar, Menangkap Peluang Usaha (Bekasi: CV Dian Anugerah Prakasa, 2003), 14

²⁷ Anam Mifhakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen Strategik*, (Bali: Jayapangus Press, 2018), 119.

Dalam prakteknya pada home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan terdapat beberapa kendala yang dimiliki dalam mengembangkan usaha tersebut diantaranya yaitu:

a. Kekurangan modal

Setiap pengrajin gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan rata-rata memiliki kekurangan modal dalam usahanya. Keterbatasan modal untuk membiayai usaha yang menyebabkan pengusaha tidak dapat merebut peluang pasar pada pengembangan usahanya, belum melakukan perencanaan manajemen dengan baik, serta belum mempunyai alat transportasi untuk menyalurkan produk dari produsen ke konsumen. Pengrajin gerabah di Desa Sumedangan ini juga terkendala pada upaya untuk meningkatkan modal karena permodalan yang masih lemah sehingga ruang gerak aktivitas usaha mereka akan terbatas. Program pemerintah untuk memperbesar kesempatan memperoleh modal telah diupayakan tetapi sampai saat ini belum mencapai sasaran yang diharapkan. Sehingga solusi yang ditempuh untuk mengatasinya adalah dengan cara meminjam kepada keluarga.

b. Adanya perang harga

Pengrajin gerabah yang ada di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan bukan hanya satu orang melainkan banyak pengrajin gerabah lainnya yang memungkinkan akan terjadinya perang harga antara sesama pengrajin gerabah

lainnya yang nantinya bertujuan untuk menarik konsumen baru supaya membeli gerabah tersebut dengan harga yang lebih murah.

c. Tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan gerabah

Pengrajin gerabah yang ada di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan rata-rata alat yang digunakannya masih manual, tidak menggunakan alat bantu listrik seperti alat putar yang digunakan dalam proses pembentukan badan gerabah, yang bertujuan untuk mengefisien dalam waktu dan tenaga untuk menghasilkan produksi gerabah yang banyak. Sehingga mengakibatkan hasil gerabah yang diperoleh akan lebih sedikit dibandingkan dengan hasil gerabah yang menggunakan bantuan alat putar dari bantuan listrik.

d. Terbatasnya penerus pengrajin

Perkembangan teknologi yang sangat pesat menjadi tantangan tersendiri bagi pengrajin gerabah di Desa Sumedangan. Karena saat ini masyarakat lebih banyak menggunakan peralatan rumah tangga bukan dari tanah liat seperti dulu melainkan dari bahan plastik, kaca dan aluminium. Pangsa pasar produk-produk gerabah saat ini memang sangat mempengaruhi minat pengrajin gerabah yang ada di Desa Sumedangan, terutama dalam rentang waktu 15 tahun belakangan ini. Kondisi itulah yang menimbulkan anggapan generasi muda, kalau usaha kerajinan gerabah kurang menjamin masa depan dari mereka, sehingga anak muda zaman sekarang tidak akan bisa melanjutkan usaha tersebut.

e. Bahan baku gerabah yang tidak tahan banting

Bahan baku utama dari gerabah yaitu tanah liat dan pasir yang memungkinkan hal tersebut menyebabkan produk yang dihasilkan tidak akan tahan banting apabila jatuh kelantai.