

## **BAB IV**

### **PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN, DAN PEMBAHASAN**

#### **A. Gambaran Umum Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

##### **1. Sejarah Singkat Home Industri Gerabah 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 diajarin 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.<sup>1</sup>

Gerabah ini dibuat dalam berbagai macam, diantaranya yaitu cobek, celengan, kendi, vas bunga, gerabah rumah tangga, gerabah hiasan dan lain-lainnya. 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 Industri Gerabah**

Dalam proses pembuatan industri gerabah terdapat beberapa tahapan yaitu diantaranya:<sup>2</sup>

### **a. Tahap persiapan**

Dalam tahapan ini yang dilakukan adalah mempersiapkan bahan baku tanah liat (*clay*) dan pasir halus. Tanah liat yang telah dikumpulkan lalu di campurkan dengan pasir halus. Takaran antara tanah dan pasir halusnya sekitaran 3:1 (ember

---

<sup>1</sup> Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

<sup>2</sup> Ibid

ukuran sedang), setelah tercampur antara tanah dan pasir lalu di injak-injak menggunakan kaki sampek halus dan tercampur rata. Sambal 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 (Pengerinan)

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**

Home industri gerabah yang ada di Desa Sumedangan sebelumnya memiliki strategi dan inovasi. Strategi yang dimilikinya yaitu berupa dalam proses pemasaran yang dilakukannya hanya dengan cara turun langsung yaitu dengan dari konsumen ke konsumen lainnya atau informan dari satu kesatunya dan menjualnya kepasar-pasar secara langsung untuk mempromosikan usahanya tersebut. Sedangkan dalam inovasi, sebelumnya home industri gerabah yang ada di Desa Sumedangan tersebut hanya ada satu macam-macam gerabah yaitu cobek saja dan dari segi bentuknya pun hanya bulat saja tanpa ada alas dibawahnya.

Berdasarkan apa yang peneliti dapatkan dilapangan, baik melalui wawancara, observasi maupun dokumentasi maka yang dapat peneliti uraikan dalam penelitian ini sebagai berikut:

### **1. Analisis SWOT pada home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

Berdasarkan penelitian yang telah peneliti lakukan, peneliti akan memaparkan hasil wawancara yang telah peneliti lakukan pada home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Dalam penelitian ini harus melakukan wawancara langsung kepada para pengrajin gerabah untuk memperoleh data yang telah peneliti berikan dalam fokus penelitian.

a. Deskripsi SWOT Pada Home Industri Gerabah Di Desa Sumedangan

SWOT merupakan analisis kondisi internal maupun eksternal dalam suatu organisasi yang selanjutnya digunakan sebagai dasar untuk merancang strategi dan program kerja. Dalam analisis internal meliputi faktor kekuatan (*strenghts*) dan kelemahan (*weakness*). Sedangkan dalam analisis eksternal meliputi faktor peluang (*opportunity*) dan ancaman (*threaths*).

Setiap pengusaha pasti memiliki sebuah faktor kekuatan dalam usahanya tersebut. Kekuatan (*strenghts*) ialah suatu keunggulan sumber daya alam, keterampilan atau kemampuan lainnya yang relatif terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar yang dilayani atau hendak dlayani oleh perusahaan. Untuk mengetahui kekuatan maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan, seperti yang di paparkan oleh ibu Selbhi' :

“Disini nak kalau bicara soal kekuatan dalam menjalankan usaha gerabah pastinya ada, diantaranya seperti penjualannya bisa menembus segmen pasar lokal dan luar negeri nak, tempatnya itu di malaysia, kalimantan dan sebagainya. serta kekuatan lainnya seperti tidak terikat oleh waktu nak, karena dalam membuat usaha gerabah tidak harus berpatokan pada waktu, melainkan waktunya bebas, sesuaikan dengan keadaan untuk bisa menyelesaikan pembuatan gerabah tersebut.”<sup>3</sup>

Adapun pendapat yang disampaikan oleh ibu Tina selaku sama-sama pengrajin usaha home industri gerabah, sebagai berikut:

“Kekuatan dalam usaha gerabah ini bak yaitu dalam membuat usaha gerabah ini pastinya membutuhkan sumber daya manusia yang terampil dalam membuat gerabah, dalam keterampilan ini saya tidak mengikuti pendidikan yang sehubungan dengan usaha ini melainkan hanya mengandalkan dan melihat orang tua saya dulu pada saat melakukan proses pembentukan gerabah setiap harinya. Serta bahan baku yang digunakan itu mudah untuk diperoleh seperti tanah liat dan pasir.”<sup>4</sup>

<sup>3</sup> Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

<sup>4</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

Adapun juga pendapat yang disampaikan oleh ibu Maimunah selaku pengrajin usaha home industri gerabah sebagai berikut:

“Mengenai kekuatan yang ada pada usaha gerabah ini bak seperti bahan baku yang diperoleh dalam membuat usaha ini cukup mudah untuk didapatkan. Serta dalam pemasarannya telah mencapai luar pulau madura seperti Sulawesi, Sidoarjo, dan lain sebagainya. Dan lokasinya disini mudah dijangkau oleh pembeli karena tidak masuk ke pelosok pedesaan melainkan tempat usahanya berada di pinggir jalan.”<sup>5</sup>

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, kekuatan dalam home industri gerabah diantaranya terdiri dari penjualannya bisa menembus segmen pasar lokal dan luar negeri, tidak terikat oleh waktu, tersedianya bahan baku yang mudah diperoleh, tersedianya sumber daya manusia yang cukup terampil serta lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen.

Selanjutnya yaitu faktor kelemahan (*weakness*) yang merupakan suatu keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kemampuan lainnya yang secara serius menghalangi kinerja suatu perusahaan. Untuk mengetahui kelemahan maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha gerabah tersebut, seperti yang di paparkan oleh ibu Tina:

“Setiap usaha memang pasti memiliki kelemahan bak, nah disini kelemahan yang dimiliki dalam 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.”<sup>6</sup>

Adapun juga pendapat yang disampaikan oleh ibu Maimunah selaku pengrajin usaha home industri gerabah sebagai berikut:

“Untuk kelemahannya 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

<sup>5</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

<sup>6</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

memproduksi sebanyak mungkin. Untuk memperoleh bahan yang canggih itu bak otomatis membutuhkan modal yang besar sedangkan saya modal yang diperoleh hanya pas-pasan bak. Serta kelemahannya 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.”<sup>7</sup>

Meski sedikit berbeda tetapi memiliki makna yang sama, Ibu Selbhi’ selaku pengrajin gerabah tersebut mengungkapkan kelemahan dalam usahanya, sebagaimana petikan wawancara berikut:

“Kalau kelemahannya itu nak bisa berupa alat yang digunakan dalam melakukan proses pembuatan gerabah itu masih sederhana tidak menggunakan bantuan listrik seperti alat putar dalam proses pembentukan badan gerabah. Serta hasil produksi dari pembuatan gerabah tidak tahan banting dan mudah pecah, jadi dalam proses pengiriman harus hati-hati supaya barang bisa sampai pada tempatnya bisa dengan keadaan yang utuh. Dan kurangnya penerus dalam usaha gerabah ini nak, karena anak saya saja kalau disuruh membuat gerabah itu keseringan malas dan tidak mau. Padahal saya tidak menekankan anak saya, setidaknya kelak apabila tidak memiliki pekerjaan, dia bisa memiliki usaha sampingan seperti gerabah ini karena sebelumnya sudah berpengalaman dan sekarang saja mencari pekerjaan susah nak.”<sup>8</sup>

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, kelemahan dalam home industri gerabah diantaranya yaitu kekurangan modal, adanya perang harga, tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan gerabah (alat putar bantuan listrik), terbatasnya penerus pengrajin gerabah tersebut, dan bahan baku gerabah yang tidak tahan banting.

Setiap kelemahan pasti ada cara untuk mengatasinya. Adapun upaya yang dilakukan dalam mengatasi faktor kelemahan. Sebagai mana yang telah di sampaikan oleh Ibu Tina 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.

<sup>7</sup>Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

<sup>8</sup> Selbhi’, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

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.”<sup>9</sup>

Adapun pendapat yang berbeda yang paparkan oleh Ibu Selbhi dalam mengatasi faktor kelemahan 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.”<sup>10</sup>

Adapun pendapat yang sama yang di paparkan oleh Ibu Maimunah dalam mengatasi faktor kelemahan 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.”<sup>11</sup>

Dari wawancara diatas maka dapat disimpulkan bahwa dalam mengatasi berbagai faktor kelemahan yang dialami dalam 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

---

<sup>9</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

<sup>10</sup> Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

<sup>11</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

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, pembakarannya 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 regenerasi dalam usaha gerabah supaya tetap maju dan berkembang untuk kedepannya.

Faktor peluang (*opportunity*) merupakan suatu situasi lingkungan yang menguntungkan bagi sebuah perusahaan dalam aspek sumber daya, keterampilan, dan kemampuan lainnya. Untuk mengetahui peluang dalam home industri gerabah, maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha gerabah tersebut, seperti yang di paparkan oleh Ibu Selbhi':

“Kalau peluang itu bisa dilihat dari harga nak, yang mana harga bahan baku yang digunakan dalam proses pembuatan gerabah bisa dibilang murah yaitu untuk pasir seharga perkiraan Rp 600.000 dan untuk tanahnya sudah diperoleh bantuan dari kepala desa. Serta jugak kemudahan dalam memasuki industri itu bisa dibilang mudah nak karena tidak perlu persyaratan seperti kalau mau kerja di kantoran gitu nak, dan juga pekejaannya ini sangat santai nak.”<sup>12</sup>

Adapun pendapat yang disampaikan oleh Ibu Maimunah selaku pengrajin usaha home industri gerabah sebagai berikut:

“Peluang dalam usaha gerabah ini harganya dari dulu tetap stabil bak, karna harga hasil produksi yang diperoleh bisa dikatakan tidak mahal dan jugak tidak murah yaitu sebesar Rp 4.000 untuk coek yang kecil. Serta untuk dulu itu biaya awalnya yang digunakan dalam usaha gerabah sangat murah yaitu bahannya berupa pasir dan tanah liat saja yaitu Rp 500.000 saja bak dan hasil keuntungan bisa mencapai Rp 1.000.000 tiap bulannya, sedangkan bahan yang digunakan untuk pembakaran seperti batok kelapa yang kering, ranting bambu perkiraan Rp 100.000.”<sup>13</sup>

<sup>12</sup> Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

<sup>13</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

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

“Untuk peluang dalam usaha gerabah itu bak, seperti adanya adanya bahan baku yang melimpah, yang dimana lebih memanfaatkan sumber daya alam yang telah ada.”<sup>14</sup>

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, peluang dalam home industri gerabah diantaranya yaitu kemudahan memasuki industri, harga bahan baku murah, struktur harga yang stabil, biaya masuk industri yang murah dan bahan baku yang melimpah.

Ancaman (*threats*) yaitu suatu situasi lingkungan yang tidak menguntungkan bagi sebuah perusahaan dalam aspek sumber daya, keterampilan, dan kemampuan lainnya. Untuk mengetahui ancaman dalam home industri gerabah, maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha gerabah tersebut, seperti yang di paparkan oleh Ibu Tina selaku pengrajin usaha home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan, sebagai berikut:

“Untuk acaman disini bak, apabila udara atau cuaca yang terlalu panas bisa-bisa mengakibatkan kerusakan pada gerabahnya, lalu apabila kerjanya terburu-buru serta tidak memakai plastik atau alas bisa mengakibatkan hasil yang diperoleh tidak bagus bak. Adanya perubahan selera konsumen yang memungkinkan saya untuk membuat bentuk dan ukuran yang sesuai dengan yang diinginkan oleh konsumen tersebut bak dan pesanan yang diminta sangat banyak, jadi otomatis saya berusaha untuk melakukannya bak, selagi masih ada rezeki masuk dan bisa menambah pengetahuan saya dalam membuat model yang baru jugak bak.”<sup>15</sup>

Meski sedikit berbeda tetapi memiliki makna yang sama, Ibu Selbhi’ selaku pengrajin gerabah tersebut mengungkapkan ancaman dalam usahanya, sebagaimana petikan wawancara berikut

---

<sup>14</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

<sup>15</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

“Untuk ancamannya nak dalam usaha gerabah itu seperti adanya pesaing gerabah yang baru sehingga bisa membuat konsumen yang semula berlangganan kepada saya nak, bisa berpindah tempat karena pesaing yang baru menjual harga di bawah harga yang telah saya jual nak. Dengan begitu konsumen itu melakukan perbandingan dan akhirnya tidak membeli kepada saya nak. Serta seperti soal cuaca seperti kalau cuaca mendung dan musim hujan karena penjemurannya dalam proses pembuatan gerabah itu membutuhkan waktu yang cukup lama dan pastinya membutuhkan terik matahari supaya bisa mengeras dengan sempurna.”<sup>16</sup>

Adapun juga pendapat yang disampaikan oleh Ibu Maimunah selaku pengrajin usaha home industri gerabah sebagai berikut:

“Ancaman itu biasanya adanya banyak asap yang diperoleh saat melakukan pembakaran bak, yang dampaknya itu bisa mengganggu kenyamanan pada warga sekitar yang rumahnya dekat dengan saya bak. Serta adanya perubahan teknologi yang mengakibatkan perbandingan hasil usaha yang diperoleh itu akan sangat sedikit dibandingkan dengan hasil usaha gerabah di luar sana yang menggunakan teknologi bak.”<sup>17</sup>

Dari ketiga wawancara diatas dapat disimpulkan bahwa, ancaman dalam home industri gerabah diantaranya yaitu pada saat musim penghujan, adanya pesaing baru, perubahan selera konsumen, usaha menimbulkan polusi udara, dan adanya perubahan teknologi.

Setiap ancaman yang dihadapi dalam menjalankan sebuah usaha pasti ada cara untuk mengatasinya. Adapun upaya yang dilakukan dalam mengatasi faktor ancaman. Sebagai mana yang telah di sampaikan oleh Ibu Selbhi' selaku pengrajin gerabah, sebagai berikut:

“Disini pengrajin gerabah tidak hanya saya saja nak, tetapi banyak nak. Maka dari itu untuk membuat konsumen tertarik dan membeli gerabah ke saya, maka saya memberikan potongan harga kepada pelanggan tetap saya. Sedangkan untuk mengatasi ancaman alam seperti pada saat musim hujan, maka saya jauh-jauh hari sudah membuat stok yang banyak untuk gerabah nak, supaya meskipun musim hujan telah tiba, saya masih bisa memenuhi kebutuhan sehari-hari saya nak. Dan juga kadang saya bekerja kepada orang lain seperti bertani nak, dengan begitu saya bisa menghasilkan uang nak.”<sup>18</sup>

<sup>16</sup> Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

<sup>17</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

<sup>18</sup> Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

Adapun pendapat yang berbeda yang paparkan oleh Ibu Tina dalam mengatasi faktor ancaman yang dialami dalam usaha gerabahnya, sebagaimana petikan wawancara berikut:

“Untuk mengatasi cuaca yang panas, maka ketika melakukan penjemuran gerabah diberikan waktu hanya beberapa menit saja nak, setidaknya proses penjemurannya sempurna, dan lebih memperbanyak serta menambah skill dalam proses pembentukan supaya apabila’ konsumen menginginkan model yang baru, maka saya bisa melakukannya nak”<sup>19</sup>

Adapun juga pendapat yang disampaikan oleh Ibu Maimunah selaku pengrajin usaha home industri gerabah sebagai berikut:

“Untuk perubahan teknologi disini bak, disini masih menggunakan secara manual. Cuman akibatnya prosesnya lama, ya harus sabar aja bak.”<sup>20</sup>

Dari wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa upaya yang diatasi dalam menghadapi ancaman pada home industri gerabah diantaranya yaitu untuk menarik konsumen supaya tertarik dan membeli gerabah maka pengrajin gerabah memberikan potongan harga bagi konsumen tetap; membuat persediaan gerabah yang banyak sebelum musim hujan; dalam proses penjemuran ketika cuaca panas supaya hasil gerabah tidak rusak maka diberikan waktu beberapa menit untuk dijemur diterik matahari; memperbanyak atau menambah skill dalam proses pembentukan gerabah; dan meskipun alat yang digunakan dalam proses pembentukan secara manual jadi membutuhkan kesabaran untuk memperoleh hasil produksi yang banyak.

#### b. Analisis SWOT Pada Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan

Berikut analisis SWOT yang terdapat pada home industri gerabah di Desa Sumedangan diantaranya yaitu

<sup>19</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

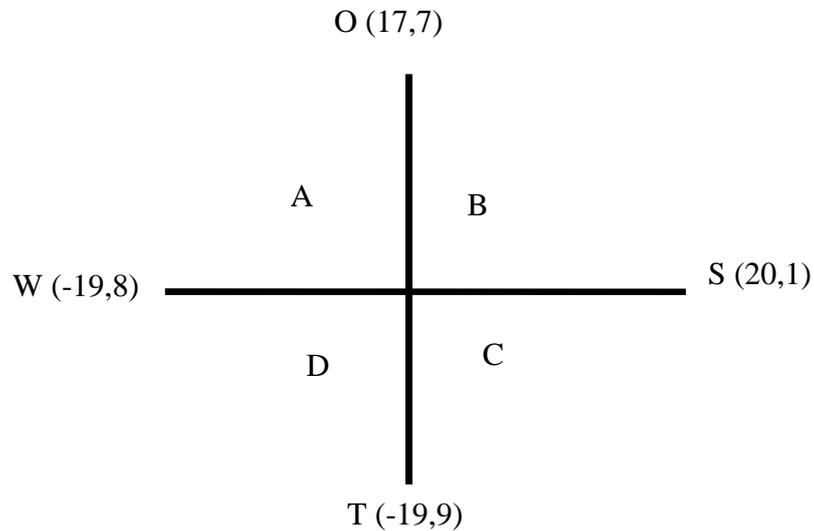
<sup>20</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

No	Faktor Internal	Jumlah Total	Bobot	Rata-Rata	Rating	Skor	Grand Total
<b>Kekuatan (<i>strengths</i>)</b>							
S1.	Tersedianya bahan baku yang mudah diperoleh	43	0,108	4,3	4	0,43	4,3
S2.	Tersedianya SDM yang cukup terampil.	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
S3.	Lokasi mudah terjangkau	38	0,095	3,8	3	0,28	3,8
S4.	Tidak terikat oleh waktu	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
S5.	Mampu menembus segmen pasar dalam negeri maupun luar negeri	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
Jumlah		201	0,503	20,1	16	1,61	20,1
<b>Kelemahan (<i>weakness</i>)</b>							
W1.	Tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan gerabah (alat putar bantuan listrik),	38	0,095	3,8	3	0,28	3,8
W2.	Bahan baku gerabah yang tidak tahan banting	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
W3.	Kekurangan modal	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
W4.	Adanya perang harga	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
W5.	Terbatasnya penerus (regenerasi) pengrajin gerabah	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
Jumlah		198	0,495	19,8	15	1,48	19,8
<b>Peluang (<i>opportunity</i>)</b>							

O1.	Struktur harga yang setabil	32	0,085	3,2	2	0,17	3,2
O2.	Kemudahan memasuki industri	37	0,098	3,7	4	0,39	3,7
O3.	Bahan baku yang melimpah	35	0,093	3,5	3	0,28	3,5
O4.	Biaya masuk industri yang murah	40	0,106	4,0	5	0,53	4,0
O5.	Harga bahan baku yang murah	33	0,088	3,3	2	0,18	3,3
Jumlah		177	0,470	17,7	16	1,55	17,7
<b>Ancaman (<i>threats</i>)</b>							
T1.	Perubahan selera konsumen	36	0,096	3,6	2	0,19	3,6
T2.	Perubahan teknologi	37	0,098	3,7	2	0,20	3,7
T3.	Adanya pesaing baru	40	0,106	4,0	3	0,32	4,0
T4.	Pada saat musim penghujan	46	0,122	4,6	4	0,49	4,6
T5.	Usaha menimbulkan polusi udara	40	0,106	4,0	3	0,32	4,0
Jumlah		199	0,528	19,9	14	1,52	19,9

Sumber: Pengrajin Geabah di Desa Sumedangan, 2020.

Adapun hasil ordinat analisis SWOT pada home industri gerabah yaitu sebagai berikut:



Koordinat A = (-19,8 ; 17,7)

Koordinat B = (20,1 ; 17,7)

Koordinat C = (20,1 ; -19,9)

Koordinat D = (-19,8 ; -19,9)

Persamaan garis melalui 2 titik :

$$(Y - Y_1)(Y_2 - Y_1) = (X - X_1)(X_2 - X_1)$$

$$(Y - Y_1)(X_2 - X_1) = (Y_2 - Y_1)(X - X_1)$$

Persamaan garis AC =

$$A = (-19,8 ; 17,7)$$

$$C = (20,1 ; -19,9)$$

Maka:

$$\begin{aligned} (Y - Y_1)(X_2 - X_1) &= (Y_2 - Y_1)(X - X_1) \\ (Y - Y_a)(X_c - X_a) &= (Y_c - Y_a)(X - X_a) \\ (Y - 17,7)(20,1 + 19,8) &= (-19,9 - 17,7)(X + 19,8) \\ (Y - 17,7)(39,9) &= (-37,6)(X + 19,8) \\ 39,9Y - 706,23 &= -37,6X - 744,48 \\ 39,9Y + 37,6X &= -744,48 + 706,23 \\ 39,9Y + 37,6X &= -38,25 \dots\dots\dots (1) \end{aligned}$$

Persamaan garis BD =

$$B = (20,1 ; 17,7)$$

$$D = (-19,8 ; -19,9)$$

Maka:

$$\begin{aligned} (Y - Y_1)(X_2 - X_1) &= (Y_2 - Y_1)(X - X_1) \\ (Y - Y_b)(X_d - X_b) &= (Y_d - Y_b)(X - X_b) \\ (Y - 17,7)(-19,8 - 20,1) &= (-19,9 - 17,7)(X - 20,1) \\ (Y - 17,7)(-39,9) &= (-37,6)(X - 20,1) \\ -39,9Y + 706,23 &= -37,6X + 755,76 \\ -39,9Y + 37,6X &= 755,76 - 706,23 \\ -39,9Y + 37,6X &= 49,53 \\ 39,9Y - 37,6X &= -49,53 \dots\dots\dots (2) \end{aligned}$$

Substitusi persamaan (1) dan (2)

$$39,9Y + 37,6X = -38,25$$

$$39,9Y - 37,6X = -49,53$$

$$\hline +$$

$$79,8Y = -87,78$$

$$Y = -1,1$$

$$39,9Y + 37,6X = -38,25$$

$$39,9(-1,1) + 37,6X = -38,25$$

$$-43,89 + 37,6X = -38,25$$

$$37,6X = -38,25 + 43,89$$

$$37,6X = 5,64$$

$$X = 0,15$$

Jadi hasil titik koordinat Pada home industri gerabah yaitu berada pada titik (0,15 ; -1,1).

## **2. Strategi Yang Digunakan Untuk Mengembangkan Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

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 home industri gerabah, maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha, seperti yang dipaparkan oleh ibu Tina:

“Untuk strategi bak, disini saya lebih banyak mencari pelanggan dan mempromosikan kepada pembeli agar tertarik sehingga pemasarannya dalam usaha ini lebih luas.”<sup>21</sup>

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

“Agar usaha yang saya jalani saat ini, agar tetap maju, saya mengikuti perkembangan zaman. Saat ini kan semuanya 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.”<sup>22</sup>

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

“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

---

<sup>21</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

<sup>22</sup> Selbhi’, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

tertarik untuk membeli produk saya bak serta supaya saya bisa mempertahankan pelanggan guna untuk mengembangkan usaha ini.”<sup>23</sup>

Dari hasil ketiga wawancara diatas, maka dapat disimpulkan bahwa strategi yang dilakukan dalam mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan diantaranya yaitu dengan mempromosikan menggunakan media sosial, dan memberikan diskon atau potongan harga bagi pelanggan yang membeli banyak produk gerabah tersebut.

### **3. Inovasi Yang Digunakan Untuk Mengembangkan Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

Inovasi merupakan suatu penemuan baru yang berbeda dari yang sudah ada sebelumnya yang berupa gagasan, metode, bentuk maupun alat. Dalam berwirausaha, seorang pengusaha perlu melakukan inovasi karena inovasi berperan penting dengan kelangsungan usaha yang dikelola oleh seorang pengusaha 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 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 Maimunah:

“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

---

<sup>23</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

seperti pot bunga dan gentongan air. Namun akhirnya pengrajin gerabah lainnya pun sebagian meniru ide saya bak.”<sup>24</sup>

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.”<sup>25</sup>

Ibu Selbhi’ 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.”<sup>26</sup>

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, tungku 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

---

<sup>24</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

<sup>25</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

<sup>26</sup> Selbhi’, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

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.”<sup>27</sup>

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.”<sup>28</sup>

Adapun pendapat yang sama yang disampaikan oleh Ibu Selbhi’ 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.”<sup>29</sup>

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.

Hasil penjualan yang diperoleh setiap bulannya untuk pengrajin usaha gerabah tidaklah sama. Untuk mengetahui lebih lanjut mengenai hal tersebut,

<sup>27</sup> Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

<sup>28</sup> Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

<sup>29</sup> Selbhi’, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

maka peneliti menanyakan secara langsung kepada pemilik usaha, seperti yang dipaparkan oleh Ibu Selbhi':<sup>30</sup>

“saya nak untuk penjualan tiap bulannya itu memperoleh keuntungan dibawah Rp 3.000.000. semakin banyak pesanan maka semakin banyak pula penghasilah saya tiap bulannya nak.”

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

“Untuk masalah keuntungan tiap bulannya itu tidak selalu sama bak, kadang sedikit kadang banyak, tergantung pesanan. Kalau tiap harinya pesanan banyak ya keuntungan yang diperoleh jugak banyak. Tetapi rata-rata untuk keuntungan tiap bulannya bak, saya selalu mendapat kurang lebih dibawah Rp 2.000.000.”<sup>31</sup>

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

“Alhamdulillah kalau bicara soal keuntungan tiap bulannya di usaha saya bak selalu mengalami peningkatan dan sudah mencukupi kebutuhan saya dan keluarga. Mungkin dikarenakan semakin banyaknya pelanggan sehingga keuntungan saya bak tiap bulannya itu selalu diatas Rp 2.500.000 akan tetapi jika musim hujan seperti saat ini, kadang keuntungan saya menurun drastis yang biasanya Rp 2.500.000 menjadi Rp 1.000.000.”<sup>32</sup>

Dari wawancara diatas maka disimpulkan bahwa penghasilan yang diperoleh oleh pengrajin gerabah setiap bulannya kurang lebih Rp 3.000.000. Namun ketika musim penghujan penghasilan yang diperoleh mengalami penurunan dari hasil yang diperoleh sebelumnya. Tetapi hal tersebut apabila semakin banyak pesanan tiap harinya maka akan semakin banyak pula penghasilan penjualan yang akan diperoleh.

---

<sup>30</sup>Selbhi', Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (3 Oktober 2020).

<sup>31</sup>Tina, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (4 Oktober 2020).

<sup>32</sup>Maimunah, Pengrajin Gerabah, Wawancara Langsung, (5 Oktober 2020).

### 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. Temuan penelitian terkait dengan fokus penelitian yang pertama: Analisis SWOT pada home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan. Dari paparan data lapangan terkait dengan fokus penelitian pertama di atas dapat ditemukan, bahwa analisis SWOT pada home industri gerabah tersebut seperti dibawah ini:
  - a. Kekuatan (*strenghts*), diantaranya yaitu terdiri dari:
    - 1) Penjualannya bisa menembus segmen pasar lokal dan luar negeri
    - 2) Tidak terikat oleh waktu
    - 3) Tersedianya bahan baku yang mudah diperoleh
    - 4) Tersedianya sumber daya manusia yang cukup terampil
    - 5) Lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen.
  - b. Kelemahan (*weakness*), diantaranya yaitu terdiri dari:
    - 1) Kekurangan modal
    - 2) Adanya perang harga
    - 3) Tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan gerabah (alat putar bantuan listrik).
    - 4) Terbatasnya penerus pengrajin gerabah tersebut
    - 5) Bahan baku gerabah yang tidak tahan banting.

- c. Dalam mengatasi berbagai faktor kelemahan yang dialami dalam 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, pembakarannya maupun pengemasan; meskipun alat yang digunakan masih secara manual dan prosesnya lama, jadi butuh tingkat kesabaran yang banyak karena membutuhkan banyak waktu dan tenaga untuk menghasilkan banyak produksinya: serta harus menyadari akan kepedulian terhadap penerus atau regenerasi dalam usaha gerabah supaya tetap maju dan berkembang untuk kedepannya.
- d. Peluang (*opportunity*), diantaranya yaitu terdiri dari:
- 1) Kemudahan memasuki industri
  - 2) Harga bahan baku murah
  - 3) Struktur harga yang stabil
  - 4) Biaya masuk industri yang murah
  - 5) Bahan baku yang melimpah.
- e. Ancaman (*threats*), diantaranya yaitu terdiri dari:
- 1) Pada saat musim penghujan
  - 2) Adanyan pesaing baru
  - 3) Perubahan selera konsumen
  - 4) Usaha menimbulkan polusi udara

- 5) Adanya perubahan teknologi.
  - f. Upaya yang diatasi dalam menghadapi ancaman pada home industri gerabah diantaranya yaitu untuk menarik konsumen supaya tertarik dan membeli gerabah maka pengrajin gerabah memberikan potongan harga bagi konsumen tetap; membuat persediaan gerabah yang banyak sebelum musim hujan; dalam proses penjemuran ketika cuaca panas supaya hasil gerabah tidak rusak maka diberikan waktu beberapa menit untuk dijemur diterik matahari; memperbanyak atau menambah skill dalam proses pembentukan gerabah; dan meskipun alat yang digunakan dalam proses pembentukan secara manual jadi membutuhkan kesabaran untuk memperoleh hasil produksi yang banyak.
  - g. Hasil titik koordinat pada home industri gerabah yaitu terdapat pada titik (0,15 ; -1,1)
2. Temuan peneliti terkait dengan fokus penelitian yang kedua: Strategi yang digunakan untuk mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan, adalah:
    - a. Strategi yang digunakan dalam usaha gerabah diantaranya dengan mempromosikan menggunakan media sosial, dan memberikan diskon atau potongan harga bagi pelanggan yang membeli banyak produk gerabah tersebut.
  3. Temuan peneliti terkait dengan fokus penelitian yang ketiga: Inovasi yang digunakan untuk mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan, adalah:
    - a. Inovasi yang digunakan oleh pengrajin gerabah diantaranya yaitu dengan menciptakan produk baru dari macam-macam gerabah yang semulanya hanya memproduksi cobek melainkan juga 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.

- b. 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.
- c. Penghasilan yang diperoleh oleh pengrajin gerabah setiap bulannya kurang lebih Rp 3.000.000. Namun ketika musim penghujan penghasilan yang diperoleh mengalami penurunan dari hasil yang diperoleh sebelumnya. Tetapi hal tersebut apabila semakin banyak pesanan tiap harinya maka akan semakin banyak pula penghasilan penjualan yang akan diperoleh.

#### **D. Pembahasan**

Setelah ditemukan beberapa data yang diinginkan, baik hasil dari penelitian observasi, wawancara maupun dokumentasi, maka peneliti akan menganalisa temuan yang ada dan memodifikasi tentang implikas-implikasi dari hasil penelitian. Adapun data yang akan dipaparkan dan analisis oleh peneliti sesuai dengan fokus penelitian dalam skripsi ini.

#### **1. Analisis SWOT Pada Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

##### **a. Deskripsi SWOT Pada Home Industri Gerabah Di Desa Sumedangan**

Analisis SWOT merupakan salah satu instrumen analisis yang ampuh apabila digunakan dengan tepat. Telah diketahui pula secara luas bahwa swot merupakan akronim untuk kata-kata *Strengths* (kekuatan), *Weaknesses* (kelemahan), *Opportunities* (peluang), *Threats* (ancaman). Faktor kekuatan dan kelemahan terdapat dalam tubuh suatu organisasi termasuk satuan bisnis tertentu, sedangkan peluang dan ancaman merupakan faktor-faktor lingkungan yang dihadapi oleh organisasi atau perusahaan atau satuan bisnis yang bersangkutan. Berikut beberapa faktor yang perlu diperhatikan pada analisis SWOT yaitu<sup>33</sup>

1) Kekuatan (*strength*)

Kekuatan (*strength*) merupakan suatu faktor-faktor kekuatan yang dimiliki oleh suatu perusahaan termasuk satuan-satuan bisnis didalamnya adalah antara lain kompetensi khusus yang terdapat dalam organisasi yang berakibat pada pemilikan keunggulan komparatif oleh unit usaha dipasaran. Dikatakan demikian karena satuan bisnis memiliki sumber, keterampilan, produk andalan dan sebagainya yang membuat kebutuhan pasar yang sudah dan direncanakan akan dilayani oleh satuan usaha yang bersangkutan. Contoh-contoh dibidang –bidang keunggulan itu antara lain ialah kekuatan pada sumber keuangan, citra positif, keunggulan kedudukan dipasar, hubungan dengan pemasok, loyalitas pengguna produk dan kepercayaan para berbagai pihak yang berkepentingan.<sup>34</sup>

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

a) Penjualannya bisa menembus segmen pasar lokal dan luar negeri

<sup>33</sup> Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen Strategik*, (Bali: Jayapangus Press, 2018), hlm. 118.

<sup>34</sup> Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, hlm. 118-119.

Home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu dalam penjualannya sudah mencapai segmen pasar lokal dan luar negeri yaitu seperti Kalimantan, Sulawesi, Sidoarjo, Malaysia dan lain sebagainya.

b) Tidak terikat oleh waktu

Pengrajin gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu dalam membuat usaha gerabah tidak terikat oleh waktu karena dalam membuat gerabah tersebut tidak harus berpatokan pada waktu, melainkan waktunya bebas, disesuaikan dengan keadaan si pengrajin gerabah untuk bisa menyelesaikan pembuatan gerabahnya.

c) Tersedianya bahan baku yang mudah diperoleh

Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gerabah memang sangat mudah diperoleh seperti halnya tanah liat dan pasir. Karena di wilayah Madura tanah liat dan pasir sangatlah melimpah tanpa harus membeli ke luar negeri.

d) Tersedianya sumber daya manusia yang cukup terampil

Dalam pembuatan gerabah hendaknya dibutuhkan SDM yang cukup terampil, karena tidak semua orang bisa melakukan kerajinan gerabah ini. Seperti halnya pengrajin gerabah yang ada di Desa Sumedangan, maka dari itu untuk mendapatkan kualitas yang baik dan bagus dalam pembuatan gerabah hendaknya pembuatnya tersebut harus benar-benar mempunyai skill yang bagus sehingga hasil pembuatan gerabah tersebut bisa memuaskan konsumen.

e) Lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen

Lokasi tempat home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan memang mudah dijangkau karena letak rumahnya berada dipinggir jalan raya yang memudahkan konsumen untuk bisa

menemukan tempat tersebut dengan begitu konsumen bisa membeli macam-macam gerabah yang ada.

## 2) kelemahan (*Weakness*)

Jika kita berbicara tentang kelemahan 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.<sup>35</sup>

Dalam prakteknya pada home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan terdapat beberapa kelemahan 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

---

<sup>35</sup> Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, hlm. 119.

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 (alat putar bantuan listrik).

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 gerabah

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 alumunium. 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.

3) Peluang (*Opportunity*)

Definisi sederhana tentang peluang ialah berbagai situasi lingkungan yang menguntungkan bagi suatu satuan bisnis.<sup>36</sup> Yang dimaksud dengan berbagai situasi tersebut antara lain bisa dilihat aspek ekonomi, sosial, politik dan lingkungan hidup.<sup>37</sup>

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

a) Kemudahan memasuki industri

Untuk membangun usaha home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu memang mudah karena tidak ada persyaratan khusus seperti dikantoran, karena yang dibutuhkan cuman satu hanya skil atau

---

<sup>36</sup>Ibid

<sup>37</sup>Muhammad Busro, *Studi Kelayakan Bisnis*, hlm. 63-64.

keterampilan tangan saja supaya lebih mudah menghasilkan bentuk dari macam-macam gerabah yang ada.

b) Harga bahan baku murah

Harga bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gerabah memang sangatlah murah, seperti halnya pasir dengan harga Rp 500.000 dan bahan tersebut yang mau habis sekitaran setengah tahun tergantung dengan banyaknya permintaan gerabah dari konsumen. Untuk bahan baku tanah liat diperoleh dari bantuan kepala Desa sehingga meringankan beban bagi pengrajin gerabah. Sedangkan bahan untuk proses pembakaran seperti daun bambu kering, ranting bambu diperoleh dengan memanfaatkan dari hasil kekayaan alam yang ada di sekitar Desa Sumedangan.

c) Struktur harga yang stabil

Menjalankan sebuah bisnis jual beli tidak akan terlepas dari permasalahan harga. Harga memegang peranan penting dalam terjadinya kesepakatan jual beli dari produsen ketangan konsumen. Melalui penetapan harga, akan terlihat posisi kelayakan produk dari nilai ekonomisnya. Oleh karena itu, dengan permasalahan ini pengrajin gerabah yang ada di Desa Sumedangan biasanya mengadakan penetapan harga yang disepakati sebelum barang beredar dipasaran.

d) Biaya masuk industri yang murah

Untuk menjalankan usaha gerabah ini dibutuhkan hanyalah skill dan biaya kurang lebih sebesar Rp 1.000.000, dengan uang segitu maka dapat memperoleh tanah liat, pasir, batok kelapa kering. Ketika semua sudah terkumpul maka langsung bisa memproduksi dengan menghasilkan keuntungan kurang lebih Rp 2.000.000 per bulan.

e) Bahan baku yang melimpah

Bahan baku yang digunakan dalam pembuatan gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu masih memanfaatkan kekayaan alam yang masih ada dan melimpah. Seperti halnya tanah liat, pasir, daun bambu kering, ranting bambu dan lain sebagainya.

4) Ancaman (*Treath*)

Ancaman merupakan kebalikan dari pengertian peluang. Dengan demikian dapat dikatakan bahwa ancaman adalah faktor-faktor lingkungan yang tidak menguntungkan pada suatu satuan bisnis. Jika tidak diatasi, ancaman akan menjadi ganjalan bagi suatu bisnis yang bersangkutan baik untuk masa sekarang maupun masa depan.<sup>38</sup> Dari beberapa ancaman bisa dilihat dari beberapa aspek diantaranya aspek ekonomi, sosial, politik dan lingkungan hidup.<sup>39</sup>

Berdasarkan hasil penelitian bahwa pada home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan terdapat beberapa ancaman yang dimiliki dalam menjalankan usaha tersebut diantaranya yaitu:

a) Pada saat musim penghujan

Pada saat musim hujan merupakan faktor ancaman bagi pengrajin gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan karena pada saat itu pengrajin gerabah tidak bisa melakukan kegiatan usahanya. Apabila membuat gerabah ketika musim hujan maka gerabah yang dihasilkan nanti akan lama mengerasnya sehingga yang dihasilkan pun tidak maksimal.

---

<sup>38</sup>Anam Mifthakhulhuda dan Diana Elvianita, *Pengantar Manajemen*, hlm. 119-120.

<sup>39</sup>Muhammad Busro, *Studi Kelayakan Bisnis*, hlm. 64-65.

b) Adanya pesaing baru

Pengrajin gerabah yang ada di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan bukan hanya satu orang melainkan banyak pengrajin gerabah lainnya yang memungkinkan banyaknya pesaing lainnya. Dengan banyaknya pesaing gerabah tersebut. Maka pengrajin gerabah dituntut untuk selalu menciptakan inovasi baru dalam setiap produknya agar tidak kalah bersaing dengan usaha gerabah yang lainnya.

c) Perubahan selera konsumen

Perubahan selera konsumen merupakan suatu ancaman bagi pengrajin gerabah karena menuntut kemungkinan selalu mempunyai skill yang luas. Oleh karena itu pengrajin gerabah di Desa Sumedangan dituntut untuk menghasilkan dan menawarkan produk yang bernilai dan sesuai dengan selera konsumen.

d) Usaha menimbulkan polusi udara

Home industri gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu dalam melakukan proses pembakaran menimbulkan polusi udara yang menyebabkan terganggunya kenyamanan lingkungan warga yang ada di sekitarnya.

e) Adanya perubahan teknologi.

Seiring berkembangnya zaman maka keadaanpun semakin canggih seperti halnya teknologi. Namun alat yang digunakan oleh pengrajin gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan masih menggunakan secara manual sehingga mengakibatkan hasil gerabah yang diperoleh akan lebih sedikit dibandingkan dengan hasil gerabah yang menggunakan teknologi mesin.

## **b. Analisis SWOT Pada Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan**

Dalam analisis SWOT terdapat beberapa langkah-langkah yaitu sebagai berikut:<sup>40</sup>

1) Pada langkah awal ini manajer mengidentifikasi variabel.

Variabel yang berhubungan dengan keberlangsungan organisasi atau perusahaan, baik variabel yang mendukung, mengancam maupun yang dibutuhkannya. Variabel adalah sebuah karakteristik, angka, atau kuantitas yang bertambah atau berkurang dari waktu ke waktu atau mengambil yang berbeda nilai dalam situasi yang berbeda.

2) Mengklasifikasikan variabel internal atau eksternal.

Dari variabel yang telah ditentukan pada langkah pertama, maka dilangkah ini variabel akan diklasifikasikan atau dikelompokkan sesuai dengan variabel ini berasal. Apakah variabel tersebut datangnya dari dalam organisasi atau perusahaan, yang disebut variabel internal. Atau variabel tersebut berasal dari luar organisasi atau perusahaan tersebut, yang disebut variabel eksternal.

3) Menentukan bobot tiap variabel.

Bobot adalah persentase pentingnya suatu variabel atau indikator dalam sebuah organisasi atau perusahaan. Total bobot masing-masing analisa adalah 100 atau 1. Bobot dapat ditentukan oleh *Top Manager* atau kelompok manajer yang berdiskusi dalam penentuan bobotnya.

4) Menentukan skala atau *rating* tiap variabel.

Skala adalah penilaian yang diberikan untuk kondisi atau keadaan yang sudah berjalan dalam organisasi atau perusahaan.

5) Menentukan nilai atau *score* dari setiap aspek SWOT.

---

<sup>40</sup> Elly Nu'ma Zahroti, "*Langkah Pengukuran dan Hasil Analisis SWOT*", diakses dari <https://id.scribd.com/document/401100442/Langkah-Pengukuran-Dan-Analisis-SWOT>, pada tanggal 5 Oktober 2020 pukul 08:13.

Nilai adalah perkalian antara bobot dengan skala yang akan menjadi ukuran untuk menentukan posisi perusahaan secara umum.

6) Menghitung *strength posture* dan *competitive posture*.

Langkah ini merupakan tahap perhitungan kumulatif dari variabel tiap faktor yang telah didapatkan nilai atau *score* dari hasil perkalian bobot dengan skala tadi. Perhitungan *strength posture* dan *competitive posture* bertujuan untuk menentukan posisi titik ordinat organisasi atau perusahaan dalam grafik SWOT.

7) Menggambarkan ordinat pada kuadran SWOT

Untuk mengetahui posisi organisasi atau perusahaan. Langkah selanjutnya dalam analisis SWOT adalah menggambarkan posisi dari organisasi atau perusahaan tersebut kedalam kuadran SWOT. Terdapat dua penggambaran dalam tahap ini. Yang pertama yaitu penggambaran daerah posisi terluas dengan menempatkan titik ordinat tiap aspek SWOT sesuai dengan nilai atau *score* masing aspek. Jadi, ada titik ordinat *strength*, ordinat *weakness*, ordinat *opportunity* dan ordinat *threat* yang kemudian ditarik garis putus-putus. Dan berguna untuk mengetahui aspek mana yang perlu dipertahankan serta diminimalisir dari organisasi atau perusahaan tersebut. Sedangkan penggambaran yang kedua adalah penempatan ordinat perhitungan kumulatif nilai variabel tiap faktor internal maupun faktor eksternal yang sebelumnya telah kita hitung yaitu hasil dari *strength posture* dan *competitive posture*. Penggambaran ini berguna untuk mengetahui posisi organisasi atau perusahaan dalam kuadran serta dalam daerah terluas dari aspek SWOT.

8) Menentukan strategi dan solusi untuk organisasi atau perusahaan.

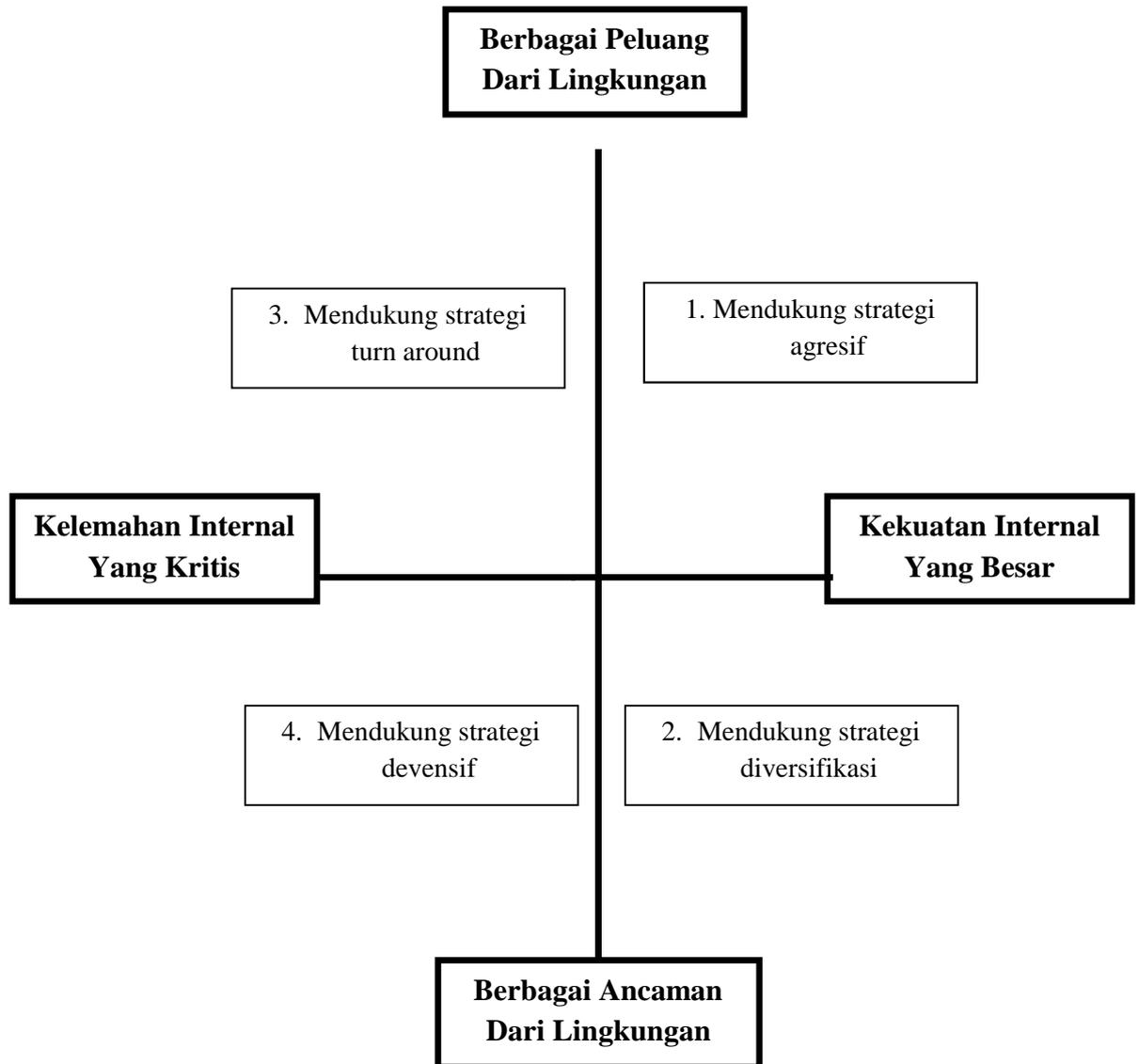
Setelah diketahui posisi organisasi atau perusahaan dalam kuadran SWOT maka dapat diketahui strategi yang harus digunakan oleh perusahaan tersebut. Apakah strategi SO, strategi ST, strategi WT ataupun WO yang cocok untuk keadaan organisasi atau perusahaan tersebut. Setelah mengetahui menggunakan strategi apa maka dapat pula ditentukan solusi penggunaan metoda manajemen yang akan digunakan dalam menjalankan organisasi atau perusahaan tersebut.

Dari hasil analisis SWOT akan menghasilkan empat kuadran yang dapat digambarkan sebagai berikut:<sup>41</sup>

---

<sup>41</sup> Freddy Rangkuti, *Swot Balanced Scorecard*, hlm. 200.

**Tabel 4. 1**  
**Hasil Analisis SWOT**



Sumber: Freddy Rangkuti, 2011 : 199

Kuadran 1: ini merupakan situasi yang sangat menguntungkan. Perusahann tersebut memiliki peluang dan kekuatan sehingga dapat memanfaatkan peluang yang ada. Strategi yang harus diterapkan

dalam kondisi ini adalah mendukung pertumbuhan yang agresif (*Growth oriented strategy*).

Kuadran 2: meskipun menghadapi berbagai ancaman, perusahaan ini masih memiliki kekuatan dari segi internal. Strategi yang harus diterapkan adalah menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang jangka panjang dengan cara strategi diversifikasi (produk atau pasar).

Kuadran 3: perusahann menghadapi peluang pasar yang sangat besar, tetapi dilain pihak menghadapi beberapa kendala atau kelemahan internal. Kondisi bisnis pada kuadran 3 ini mirip dengan Question Mark pada BCG matriks. Fokus strategi perusahann ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahann sehingga dapat merebut peluang pasar yang lebih baik. Misalnya, Apple menggunakan strategi peninjauan kembali teknologi yang digunakan dengan cara menawarkan produk-produk baru kedalam industri microcomputer.

Kuadran 4: ini merupakan situasi yang sangat tidak menguntungkan, perusahaan tersebut menghadapi berbagai ancaman dan kelemahan.<sup>42</sup>

Berdasarkan hasil penelitian di Desa Sumedangan, berikut merupakan hasil dari analisis SWOT yang terdapat pada home industri gerabah diantaranya yaitu:

No	Faktor Internal	Jumlah Total	Bobot	Rata-Rata	Rating	Skor	Grand Total
<b>Kekuatan (<i>strengths</i>)</b>							
S1.	Tersedianya bahan baku yang mudah diperoleh	43	0,108	4,3	4	0,43	4,3
S2.	Tersedianya SDM yang cukup terampil.	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0

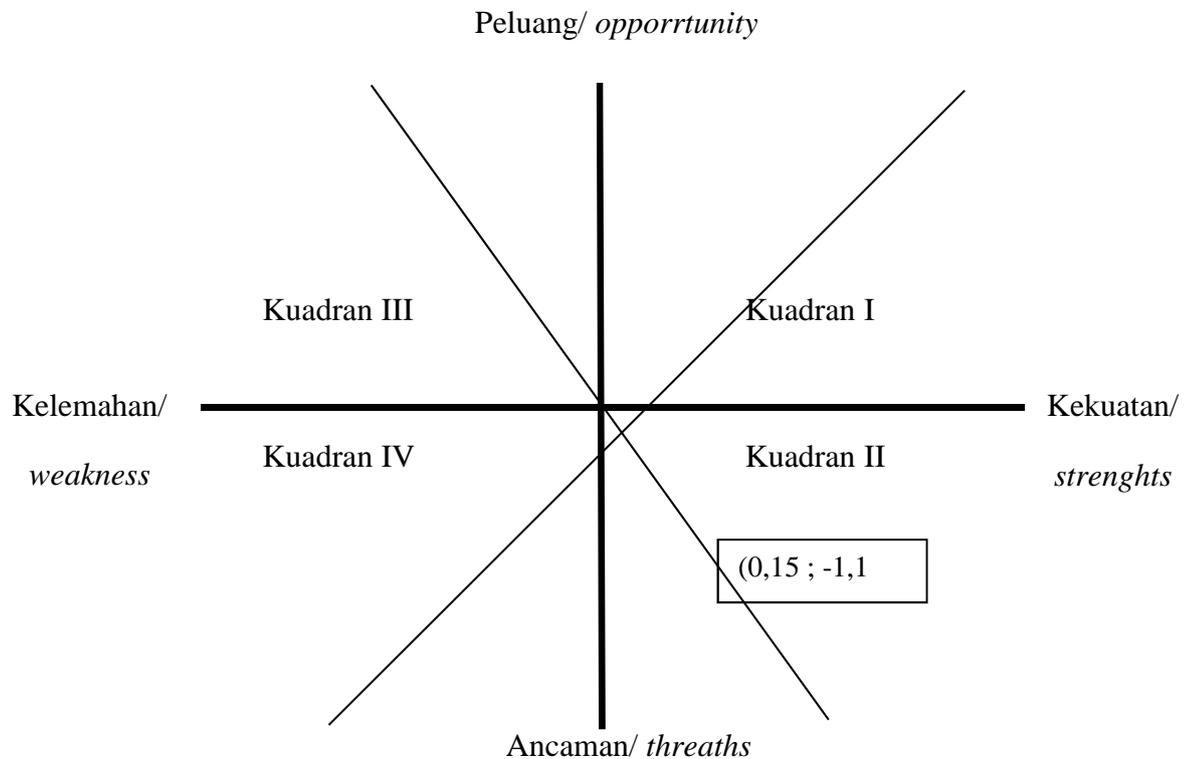
<sup>42</sup> Ibid, hlm. 199.

S3.	Lokasi mudah terjangkau	38	0,095	3,8	3	0,28	3,8
S4.	Tidak terikat oleh waktu	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
S5.	Mampu menembus segmen pasar dalam negeri maupun luar negeri	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
Jumlah		201	0,503	20,1	16	1,61	20,1
<b>Kelemahan (<i>weakness</i>)</b>							
W1.	Tidak ada peralatan yang mempermudah dalam pembuatan gerabah (alat putar bantuan listrik).	38	0,095	3,8	3	0,28	3,8
W2.	Bahan baku gerabah yang tidak tahan banting	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
W3.	Kekurangan modal	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
W4.	Adanya perang harga	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
W5.	Terbatasnya penerus (regenerasi) pengrajin gerabah	40	0,100	4,0	3	0,30	4,0
Jumlah		198	0,495	19,8	15	1,48	19,8
<b>Peluang (<i>opportunity</i>)</b>							
O1.	Struktur harga yang stabil	32	0,085	3,2	2	0,17	3,2
O2.	Kemudahan memasuki industri	37	0,098	3,7	4	0,39	3,7
O3.	Bahan baku yang	35	0,093	3,5	3	0,28	3,5

	melimpah						
O4.	Biaya masuk industri yang murah	40	0,106	4,0	5	0,53	4,0
O5.	Harga bahan baku yang murah	33	0,088	3,3	2	0,18	3,3
Jumlah		177	0,470	17,7	16	1,55	17,7
<b>Ancaman (<i>threats</i>)</b>							
T1.	Perubahan selera konsumen	36	0,096	3,6	2	0,19	3,6
T2.	Perubahan teknologi	37	0,098	3,7	2	0,20	3,7
T3.	Adanya pesaing baru	40	0,106	4,0	3	0,32	4,0
T4	Pada saat musim penghujan	46	0,122	4,6	4	0,49	4,6
T5	Usaha menimbulkan polusi udara	40	0,106	4,0	3	0,32	4,0
Jumlah		199	0,528	19,9	14	1,52	19,9

Sumber: Pengrajin Gerabah di Desa Sumedangan, 2020.

Adapun hasil ordinat analisis SWOT pada home industri gerabah yaitu sebagai berikut:



Jadi posisi home industri gerabah terletak pada kuadran ke II yaitu meskipun usaha tersebut menghadapi berbagai ancaman, namun usahanya masih memiliki kekuatan untuk tetap melanjutkan usahanya supaya lebih berkembang dan maju kedepannya.

## **2. Strategi Yang Digunakan Untuk Mengembangkan Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

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. Semua program dan kegiatan tersebut berasal dari penjabaran visi dan misi yang jelas dan terukur. Berdasarkan penjabaran visi dan misi tersebut, dilakukan pendekatan secara ilmiah yaitu menggunakan model perencanaan strategi analisis SWOT.<sup>43</sup> Pada tahap ini selanjutnya dilakukan analisis dan penentuan keputusan dengan menempatkan pendekatan matrik SWOT. Dimana setiap hubungan tersebut diberikan solusi strategi yang harus dilakukan.diantaranya:<sup>44</sup>

**Tabel 4.2**  
**Matrik Analisis SWOT**

Internal Eksternal	<u>Strengts (S)</u> Tentukan 5-10 faktor-faktor kekuatan internal	<u>Weaknesses (W)</u> Tentukan 5-10 faktor-faktor kelemahan internal
<u>Opportunies (O)</u> Tentukan 5-10 faktor-faktor peluang eksternal	<b>Strategi SO</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	<b>Strategi WO</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatkan peluang
<u>Threaths (T)</u> Tentukan 5-10 faktor-faktor ancaman eksternal	<b>Strategi ST</b> Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	<b>Strategi WT</b> Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk mengatasi ancaman

Sumber: Freddy Rangkuti, 2011 : 202.

<sup>43</sup>Freddy Rangkuti, *Swot Balanced Scorecard Teknik Menyusun Strategi Korporat yang Efektif Plus Cara Mengelola Kinerja dan Risiko*, (Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama, 2011), hlm. 196-197.

<sup>44</sup>Ibid, hlm. 363.

a) Strategi SO

Strategi ini dibuat berdasarkan jalan pikiran perusahaan, yaitu dengan memanfaatkan seluruh kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya.

b) Strategi ST

Strategi ini adalah strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman.

c) Strategi WO

Strategi ini diterapkan berdasarkan pemanfaatan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.

d) Strategi WT

Strategi ini didasarkan pada kegiatan yang bersifat defensif dan berusaha meminimalkan kelemahan yang ada serta menghindari ancaman.

Hasil SWOT analisis ini dipakai sebagai basis untuk rekonfirmasi atau mendefinisikan misi, visi tujuan, keyakinan dasar, dan nilai dasar organisasi. Disamping itu, hasil SWOT analisis ini dipakai sebagai basis untuk pemilihan strategi.<sup>45</sup>

Berdasarkan hasil penelitian dalam strategi yang dilakukan untuk mengembangkan home industri gerabah di Desa Sumedangan diantaranya yaitu dengan mempromosikan menggunakan media sosial, dan memberikan diskon atau potongan harga bagi pelanggan yang membeli banyak produk gerabah tersebut.

---

<sup>45</sup> Freddy Rangkuti, *Swot Balanced Scorecard*, hlm. 202-210.

Dalam hal ini, maka strategi yang pas untuk digunakan oleh pengrajin gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu ialah strategi ST karena letak usaha home industri gerabah berada pada kuadran kedua, yang dimana terletak pada kekuatan dan acaman (ST) atau strategi tersebut digunakan untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki perusahaan untuk mengatasi ancaman yang ada pada usaha tersebut.

Kekuatan yang ada pada home industri gerabah di Desa Sumedangan yaitu penjualannya bisa menembus segmen pasar lokal dan luar negeri, tidak terikat oleh waktu, tersedianya bahan baku yang mudah diperoleh, tersedianya sumber daya manusia yang cukup terampil serta lokasi yang mudah dijangkau oleh konsumen. Sedangkan ancaman yang ada pada home industri gerabah diantaranya yaitu pada saat musim penghujan, adanya pesaing baru, perubahan selera konsumen, usaha menimbulkan polusi udara, dan adanya perubahan teknologi. Dengan adanya kekuatan yang dimiliki pada home industri gerabah tersebut maka bisa meminimalisirkan ancaman yang telah ada. Maka dari itu, hal tersebut bisa dilakukan dengan cara melakukan diversifikasi atau penambahan produk baru baik dari segi bentuk, ukuran, maupun lainnya.

### **3. Inovasi Yang Digunakan Untuk Mengembangkan Home Industri Gerabah di Desa Sumedangan Kecamatan Pademawu Kabupaten Pamekasan**

Dalam ekonomi kreatif membutuhkan sebuah inovasi. Seorang wirausaha yang hebat diperlukan kreativitas dan inovasi. Inovasi tercipta karena adanya daya kreativitas yang tinggi.<sup>46</sup> Inovasi mengacu pada produk atau metode baru, yang di

---

<sup>46</sup>Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha Sukses*, (Bandung: PT. Remaja Rosdakarya, 2011), hlm. 38.

kaitkan dengan kreativitas penggunaan sumber daya.<sup>47</sup> Inovasi adalah suatu usaha untuk meningkatkan efisiensi, efektivitas dan produktivitas atas pengembangan dan implementasi suatu produk.<sup>48</sup> Inovasi tercipta karena adanya daya kreativitas yang tinggi.<sup>49</sup> Ada empat macam tipe inovasi yang membangkitkan, pertumbuhan kewirausahaan dalam memulai kegiatan usaha, menghasilkan barang atau pun jasa bagi masyarakat yaitu:

a) *Invention* (Penemuan)

Menciptakan produk baru, jasa atau proses baru yang belum pernah dilakukan sebelumnya. Konsep tersebut memiliki kecenderungan revolusioner. Contoh: Graham Bell dengan telepon, Thomas Alpha Edison dengan bola listrik.<sup>50</sup>

b) *Extention* (Perluasan produk)

Ekspansi atau perluasan produk, jasa atau proses yang berhubungan dengan eksistensi. Konsep tersebut membuat aplikasi yang berbeda dengan ide awal. Contoh: Ray Kroc dengan McDonald, keramik menggunakan kayu kelapa.

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, aksesoris, penambahan bentuk produk, vasilitas. Duplikasi tidak hanya sekedar melakukan peniruan tetapi wirausaha harus menciptakan daya saing yang lebih baik. Contoh: tela kress, Honda vario.

---

<sup>47</sup>Aluisius Hery Pratono, *Ekonomi Perilaku Usaha Kecil*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2018), hlm. 47.

<sup>48</sup>Yunita Novasari, *Dasar-Dasar*, hlm. 67.

<sup>49</sup>Ari Fadiati dan Dedi Purwana, *Menjadi Wirausaha*, hlm. 38.

<sup>50</sup>R Heru Kristanto, *Kewirausahaan Entrepreneurship Pendekatan Manajemen dan Praktik*, (Yogyakarta: Graha Ilmu, 2009), hlm. 28.

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. Contoh: penerimaan siswa atau mahasiswa baru secara online, pembayaran pulsa melalui ATM.<sup>51</sup>

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 juga 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.

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

---

<sup>51</sup> Ibid, hlm. 29.

inovasi dari segi bentuk tersebut maka bisa memiliki kemampuan daya saing yang lebih tinggi