

BAB III

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Lokasi Penelitian

1. Profil Toko Keramik Tradisional

Usaha kerajinan keramik tradisional di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar merupakan salah satu usaha yang membuat berbagai macam kerajinan dari tanah liat seperti gentong, piring, gelas, meja, kursi pot dan lain-lain. Desa ini terletak dibagian selatan kota Takalar dengan jarak sekitar 5 km dari pusat kota Takalar merupakan daerah kawasan pengrajin keramik tradisional atau biasa disebut gerabah. Desa yang hampir semua warganya bekerja sebagai pembuat kerajinan keramik tradisional/gerabah.

2. Sejarah Toko Keramik Tradisional

Usaha industri kerajinan keramik tradisional didirikan oleh bapak Muh. Yunus, Awal mula usaha kerajinan keramik berasal dari nenek moyang turun temurun yang menjadi salah satu mata pencarian masyarakat setempat yang dulunya hampir semua kepala rumah tangga bekerja sebagai pengrajin gerabah. Pada tahun 1984 usaha tersebut dikembangkan dengan masuk kedalam suatu instansi untuk dilakukan suatu pembinaan mengenai produk ataupun sistem pemasarannya, dengan adanya pembinaan tersebut diharapkan penghasilan masyarakat dapat berkembang dimana yang dulunya hanya memproduksi pot dan gentong sekarang dapat memproduksi berbagai macam kerajinan dari tanah liat.¹

¹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

Berdasarkan hasil wawancara yang diperoleh penulis pada saat penelitian, usaha kerajinan keramik tersebut membuat berbagai macam produk seperti pot, kursi, gentong, piring, gelas, dll. Yang akan dijual untuk masyarakat, produk yang telah selesai dikerjakan kemudian dipajang di depan toko sehingga masyarakat dapat lebih mudah melihatnya dan kemudian tertarik untuk membelinya.²

Seiring perkembangan zaman mulai masuk produk impor seperti keramik dari luar maka persaingan mulai meningkat, banyak pengrajin yang mulai gulung tikar karena pembelian produknya mulai menurun sehingga pengrajin lebih memilih berganti profesi, dimana Bapak Yunus masih bertahan dalam usaha kerajinan keramik beliau berfikir bahwa usahanya akan maju dengan mengubah atau memperindah tampilan produk yang dihasilkan. Yakni dengan memberikan motif yang menarik yang dulunya masih terlihat polos sekarang terlihat indah dengan sentuhan motif/lukisan.³

Usaha kerajinan keramik yang dikembangkan oleh bapak Muh. Yunus semakin berkembang dengan adanya kelompok yang dibangun oleh beliau bertujuan agar pendapatan kehidupan masyarakat dapat berkembang sehingga mampu meningkatkan usahanya tersebut dengan tidak berputus asa, kelompok kerajinan tersebut dinamakan GERABAH UMEGAH TAKALAR, dengan adanya kelompok tersebut beliau memberikan arahan atau pembelajaran mengenai usaha kerajinan keramik tradisional/Gerabah. Beliau mengharapkan agar masyarakat setempat dapat

² Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

³ Erniyanti, Bendahara Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

menjalankan usahanya dengan baik. Sehingga masih ada kepala rumah tangga yang masih menggeluti pekerjaan tersebut.⁴

Dalam usahanya bapak Muh. Yunus Mempunyai tenaga kerja 4 orang, dengan sistem upah yang diberikan yakni dihitung berdasarkan berapa jumlah produk yang dihasilkan. Selama satu minggu produk yang dihasilkan yakni sekitar 20 sampai 30 buah perorang. Produksi dilakukan tidak setiap hari tetapi dilakukan apabila ada yang memesan dengan jumlah yang banyak maka dibutuhkan waktu sekitar satu sampai dua minggu tergantung bentuk dan didukung dengan cuaca yang yang bagus agar keramik tradisional yang dihasilkan dapat kering dengan baik. Keadaan usaha dari tahun ketahun mulai meningkat dengan adanya pembinaan dari suatu instansi yakni dinas PKK dengan adanya promosi ke pemasaran sehingga produksi dapat meningkat, masyarakat dibina mulai dari tahun 1980an sampai sekarang.⁵

Sistem pemasaran yang dulunya pengrajin membawa produknya ke daerah-daerah memasarkan produknya dengan sistem ini pemilik harus bekerja keras untuk membuat produknya dibeli oleh masyarakat , biasanya dipasarkan menggunakan mobil truk, naik sepeda motor ataupun berjalan kaki memikul produknya tersebut. Sekarang dengan adanya sosial media pemilik lebih mudah lagi memasarkan produknya, dengan memasukkan produknya ke internet seperti facebook. Sehingga masyarakat lebih mudah lagi memilih dan membeli produk tanpa harus ketempatnya

⁴ Ramli, Karyawan Usaha Keramik Tradisional, Observasi awal dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar Pada tanggal 09 September 2019.

⁵ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 15 agustus 2019.

langsung. Dan juga memasarkan dan memperkenalkan produknya di hotel atau restoran.

B. Penyajian Data Hasil Penelitian

1. Perbandingan Tingkat Produktivitas Antara Kursi Keramik Dengan Pot Keramik Tradisional di Kelurahan Pallantikang

Dalam suatu usaha kerajinan Keramik perlu adanya perbandingan untuk mengetahui hasil suatu produk yang diproduksi sehingga dapat dikatakan produktif. Dimana produktivitas adalah perbandingan kuantitas hasil produksi (output) dengan jumlah faktor produksi (input) yang dialokasikan untuk menghasilkan output. Usaha kerajinan keramik tradisional dapat dikatakan produktif apabila dapat meningkat.

Ada beberapa hal yang dapat dilihat untuk mengetahui tingkat produktivitas suatu usaha diantaranya yaitu:

a. Standarisasi proses atau prosedur

Standarisasi proses atau prosedur yang dimaksud disini adalah proses dan prosedur yang digunakan dalam pembuatan keramik tradisional antara kursi keramik dengan pot keramik, dimana usaha ini mempunyai proses dan prosedur yang berbeda-beda dalam setiap produk, meskipun bahan baku yang digunakan sama. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Muh. Yunus:

“ bahan baku yang digunakan sama, yakni tanah liat. Proses pembuatan dari awal kurang lebih hampir sama, tapi bagian akhir dari produk kursi keramik setelah dibakar kemudian di dempul dan dihaluskan setelah itu baru diberi motif, sedangkan pot keramik setelah dibakar di cat dan langsung di beri motif”⁶

⁶ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

Bahan baku adalah bahan yang digunakan dalam pembuatan produk dalam hal ini kursi keramik dengan pot keramik dimana bahan tersebut secara menyeluruh tampak pada produk jadinya.

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dalam proses pembuatan kerajinan kursi keramik dan pot keramik memiliki perbedaan dalam proses finishingnya, dimana dalam kedua produk ini memiliki fungsi yang berbeda, kursi keramik digunakan tidak hanya sebagai alat hias ruangan saja tetapi juga digunakan sebagai tempat duduk sedangkan pot keramik hanya berfungsi sebagai alat hias saja.

“tidak, karena bentuk dan ukuran yang dihasilkan berbeda, untuk kursi keramik pembuatannya kurang lebih satu bulan di produksi, sedangkan pot keramik pembuatannya kurang lebih 1 minggu untuk menghasilkan pot sekitar 20 buah”⁷

Berdasarkan wawancara yang telah dilakukan kepada pegawai kerajinan keramik tradisional Ibu Salmawati, dapat diketahui bahawa waktu yang dibutuhkan dalam proses pembuatan kursi keramik dengan pot keramik yakni berbeda, waktu yang dilakukan sesuai dengan tingkat kesusahan dan jumlah produk yang diinginkan seperti dalam pembuatan kursi, diproduksi pada saat ada yang memesan untuk dijual kembali.

Perbedaan yang terjadi antara kedua produk tersebut dikarenakan pengerjaan serta tingkat kesulitan antara kursi keramik dengan pot keramik. Perbedaan tersebut tak hanya sekedar hal itu tapi juga dari segi keahlian karyawan dalam memberikan sentuhan motif yang indah.

⁷ Salmawati, Karyawan Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

“menggunakan bahan baku yang terbaik, untuk menciptakan suatu kerajinan yang tahan dan tidak mudah retak, dengan itu pemilihan bahan baku tanah liat harus sangat diperhatikan, agar keramik yang diproduksi tidak mengecewakan bagi konsumen”⁸

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa penggunaan bahan baku harus sangat diperhatikan, yakni pemilik harus memperhatikan kualitas tanah liat yang akan dijadikan bahan baku keramik tradisional. Dengan bahan baku yang terbaik maka keramik yang dihasilkan pun akan baik dari segi bentuk dan teksturnya. Karena banyak orang yang hanya membuat dan menjual suatu produk tanpa memperhatikan kualitas barang yang diproduksinya sehingga konsumen tidak merasa puas dan kecewa dengan barang yang dibelinya.

“kami memproduksi produk ini dengan standar yang baik dengan selalu memeriksa setiap keramik yang telah selesai dibuat, agar produk kami sampai ketangan konsumen dalam keadaan baik, atau jika ada kesalahan pada saat pengiriman seperti rusak dijalan, kami akan ganti dengan yang baru”⁹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahawa dalam pembuatan keramik tradisional, pemilik sangat memperhatikan kualitas serta mutu yakni dengan standar yang baik. Dimana kedua produk yang diproduksi harus diperhatikan lebih teliti agar barang sampai ketangan konsumen dengan keadaan yang baik dan tidak cacat. Pemilik sangat mengutamakan kepuasan konsumen.

⁸ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

⁹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

b. Waktu yang digunakan dalam pengerjaan

Waktu yang digunakan dalam pengerjaan disini yang dimaksud yaitu berapa lama proses pembuatan yang dibutuhkan dalam menghasilkan suatu produk antara kursi keramik dengan pot keramik, dimana kedua produk tersebut memiliki bentuk yang berbeda, yang membedakan yakni jika untuk membuat kursi keramik dijual 1 set (4 kursi dan 1 meja) jadi dibutuhkan waktu yang relatif cukup lama, sedangkan dalam pembuatan pot tidak ada penentuan jumlah jadi waktu yang digunakan sesuai dengan bentuk yang diinginkan yakni mulai pot yang ukuran kecil sampai dengan yang besar. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Muh. Yunus:

“waktu pengerjaan yang dibutuhkan untuk kursi keramik yakni kurang lebih satu bulan karena ini dibuat hanya saat ada yang memesan, sedangkan waktu pengerjaan yang dibutuhkan untuk pot keramik yakni satu minggu mulai dari pemilihan bahan baku proses sampai jadi”¹⁰

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada karyawan Usaha keramik tradisional ibu Senga, dapat diketahui bahwa waktu pengerjaan yang dibutuhkan tidak sama sesuai dengan pesanan, dan bentuk ukuran keramik yang di hasilkan. Dimana untuk produksi kursi keramik membutuhkan waktu yang lama daripada pot keramik, karena kursi keramik mempunyai proses yang berbeda dari pot keramik dimana kursi keramik yang pertama dilakukan pembentukan, kemudian pendempulan, pengamplasan atau menghaluskan kemudian pemberian motif. Sedangkan pot setelah dibentuk kemudian diberi motif sesuai keinginan konsumen. Jadi proses pengerjaan yang membutuhkan waktu yang cukup lama yakni kursi keramik.

¹⁰ Senga, Karyawan Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

Perbedaan tergantung oleh permintaan konsumen, tingkat kesulitan, jenis bahan baku ataupun model produk yang diinginkan. Hal tersebut bisa berubah-ubah sesuai keinginan konsumen hal itu yang memperpanjang atau memperpendek tingkat waktu yang digunakan.

“waktu yang digunakan untuk mempersiapkan bahan baku yakni kurang lebih tiga hari yakni mulai dari mendapatkan bahan baku hingga mengelolah bahan baku dari material yang belum siap pakai menjadi badan keramik plastis yang siap pakai”¹¹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa waktu yang digunakan untuk mempersiapkan bahan baku cukup , karena untuk mendapatkan bentuk dan hasil yang baik harus menggunakan bahan baku yang benar-benar teksturnya baik yakni plastis sehingga dapat memudahkan membentuk badan keramik. Yang dimaksud dengan plastis yakni bentuk yang jika bahan baku tersebut basah maka akan bersifat lentur, jika dalam sifat kering maka bahan tersebut akan menjadi keras.

“dalam satu bulan kami memproduksi kursi keramik sesuai dengan pesanan yakni bisa sampai 50 set, sedangkan untuk pot keramik dalam satu bulan kami bisa menghasilkan kurang lebih 300an itu untuk pesanan atau untuk di pajang digaleri”¹²

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa kerajinan kursi keramik hanya di produksi apabila ada yang memesan jadi pembuatannya tidak setiap bulan banyak, sedangkan pot keramik dibuat tidak hanya untuk yang memesan saja tapi dibuat juga untuk dipajang di galeri jika ada yang memesanya tidak menunggu lama untuk membelinya karena barangnya sudah jadi.

¹¹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

¹² Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

“produksi kursi keramik dan pot keramik biasanya tidak dilakukan bersamaan, karena kursi keramik hanya di produksi jika ada yang memesannya, beda dengan pot keramik , kami produduksi untuk memperlihatkan contoh bentuk dan motif yang baru”¹³

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa produksi kursi keramik dengan pot keramik jarang dilakukan bersamaan itu karena tergantung dengan pesanan jika ada yang memesan kursi maka akan di produksi, sedangkan pot setiap minggu di produksi.

“jangka waktu yang digunakan sesuai dengan seberapa banyak dan seberapa rumit atau ukuran dalam suatu produk , dalam pembuatan kursi keramik jika ada yang pesan 1 sampai 10 set maka jangka waktu yang diberikan kurang lebih satu minggu karna dalam proses pembuatannya masing-masing karyawan diberikan tugas yang berbeda, ada yang bertugas membentuk, ada yang mendempul dan ada yang melukis. Sedangkan untuk pot keramik jangka waktu yang digunakan untuk setiap pegawai kurang lebih 20 pot yang dapat dihasilkan dalam satu minggu”¹⁴

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa jangka waktu yang di berikan sesuai dengan pesanan, yakni seberapa rumit motif atau ukuran yang dipesan dan juga jumlah produk yang dipesan semakin banyak maka jangka waktu yang diberikan relatif lama sebaliknya jika ukurannya tidak terlalu besar ataupun jumlahnya sedikit maka jangka waktu yang diberikan juga tidak lama.

c. Metode yang digunakan dalam pemasaran

Metode yang digunakan dalam pemasaran yang dimaksud disini adalah proses dalam penjualan produk kursi keramik dengan pot keramik, dalam setiap

¹³ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

¹⁴ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

usaha perlu adanya suatu metode untuk memasarkan hasil produksinya, dan untuk melihat apakah produk yang dihasilkan dapat bersaing dengan produk dari pengusaha yang lainnya. Ini sangat penting untuk meningkatkan produktivitas suatu usaha yang dijalankan, apakah metode yang digunakan sudah dapat bekerja baik sehingga usaha dapat berjalan lancar. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Muh. Yunus:

“dalam pemasaran keramik terdapat penyalur seperti yang memesan barang dari toko kami kemudian dijual kembali, biasanya kalau untuk kursi keramik yang memesan dari luar Kab. Takalar, biasanya memsan puluhan set kursi, sedangkan pot keramik biasanya yang lebih banyak memsan untuk di pakai pribadi”¹⁵

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa penyalur lebih sering memesan kursi keramik , sedangkan untuk pot keramik lebih banyak untuk pemesanan penggunaan pribadi.

“metode pemasarannya sama, yakni dipasarkan dalam internet atau media sosial seperti facebook, kebanyakan yang pesan itu pot keramik karena mungkin dari segi ketertarikan dari semua motif yang diberikan sehingga pot keramik terlihat cantik, kalau kursi keramik sendiri ada yang memesan bukan dari segi motifnya saja tapi sebagai alat duduk”¹⁶

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik toko keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa metode pemasaran yang digunakan sama, dan yang lebih banyak memesan atau lebih banyak peminatnya yakni pot keramik karena pot tersebut mempunyai motif yang menarik sehingga para konsumen tertarik untuk membelinya.

“produk ini dipasarkan secara online, yang dulunya produk ini diketahui dari mulut kemulut kemudian konsumen datang langsung ketempat untuk melihat

¹⁵ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

¹⁶ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

produk ini, sekarang dengan adanya sistem online maka konsumen dapat dengan mudah memilih dan membeli produk kami”¹⁷

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik toko keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dengan adanya sistem online konsumen dapat dimudahkan dalam memilih dan memiliki barang tersebut. Dengan adanya online tersebut konsumen tidak harus toko keramik tradisional, cukup dengan melihat di sosial media seperti facebook yang telah bapak Muh. Yunus buat untuk memasarkan hasil produksinya berupa keramik tradisional.

“mempunyai saluran masing-masing, kalau kursi keramik lain juga penyalurnya karena khusus biasanya hampir satu truk kursi keramik yang dibawa, begitu juga pot keramik yang ambil barang hanya khusus penjual pot saja”¹⁸

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik toko keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa salurannya beda hanya khusus mengambil barang yang dijualnya. Atau penjualnya tidak menjual kedua produk bersamaan.

“kawasan tertentu dalam pemasaran sejauh ini kami memasarkan produk ini hanya didalam sulawesi selatan dulu, seperti makassar, bantaeng, jenneponto, bulukumba, sinjai dan bone. Belum ada kefikiran untuk memasarkan diluar daerah sulawesi selatan”¹⁹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa pemasaran produk ini hanya pada kawasan sulawesi selatan saja.

¹⁷ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

¹⁸ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

¹⁹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

2. Upaya peningkatan produktivitas Keramik Tradisional di Kelurahan Pallantikang

Dalam suatu usaha kerajinan keramik tradisional perlu adanya peningkatan yang produktif yakni peningkatan dari tahun ketahun agar usaha tersebut dapat berjalan lancar dan bertahan lama, meskipun dalam setiap usaha yang dijalankan pasti ada kendala baik dari segi teknis maupun biaya yang dikeluarkan. Kemudian tidak terpengaruh dengan adanya persaingan produk impor yang dapat mempengaruhi keinginan dalam menjalankan suatu usaha. Dengan seperti itu perlu adanya suatu upaya untuk meningkatkan produktivitas usaha yang dijalankan agar tidak dapat bersaing dengan produk impor yang sampai saat ini menjadi penyebab banyaknya suatu usaha yang jika dijalankan dengan tidak adanya kesabaran maka usaha tersebut tidak akan bertahan lama, dan juga jika ingin menjalani suatu usaha kita harus meningkatkan kualitas atau kreativitas dalam suatu usaha yakni kerajinan keramik tradisional.

a. Standar Kualitas

Standar kualitas adalah prosedur terdokumentasi dan praktek-praktek standar untuk manajemen sistem, yang bertujuan menjamin kesesuaian dari suatu proses dan produk (barang atau jasa) terhadap kebutuhan atau persyaratan tertentu. Dalam hal ini yang dimaksud barang ialah kursi keramik dengan pot keramik. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Muh. Yunus:

“ya, karena dalam menghasilkan produk yang baik pasti ada kriteria tertentu sehingga menghasilkan produk yang berkualitas”²⁰

²⁰ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dalam pembuatan keramik harus mempunyai kriteria, kriteria yang dimaksud disini adalah bentuk dan motif yang menarik. Dimana standar kualitas yang dihasilkan harus dapat bertahan lama yakni dari segi pemberian motif harus menggunakan kualitas cet yang baik agar motif yang dihasilkan tidak mudah rusak atau pudar.

“yang membuat standarisasi produk ialah saya sendiri sedangkan yang menjalankan adalah karyawan saya”²¹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dalam pembuatan kursi keramik dengan pot keramik dimana standarisasi atau aturan dalam pembuatan tersebut pemilik yang menetapkan, sedangkan yang menjalankan yakni para karyawannya, jadi karyawan tidak boleh melakukan dan membuat suatu produk dengan kemaunnya sendiri. Seperti dalam pemberian motif pada pembuatan kursi keramik dengan pot keramik, pemilik lah yang memberikan aturan motif yang akan digunakan dan juga jika ada keinginan konsumen dengan motif lain.

“dengan membuat kriteria tersendiri untuk bahan bakunya seperti tanah liatnya, dan untuk karyawannya harus memiliki kemampuan dalam berkeaktivitas dalam membuat kerajinan keramik”²²

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa untuk mempertahankan dan menghasilkan kursi keramik dengan pot keramik perlu adanya kriteria tersendiri

²¹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

²² Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

dalam segi bahan bakunya, sedangkan untuk karyawannya harus mempunyai keahlian dalam bidang tersebut.

“ya ada, seperti tanah liatnya harus mempunyai kualitas yang baik ,bahan baku saya dapatkan dari kawasan Kab. Takalar saja berasal dari daerah soreang yang display setiap minggunya oleh satu suplayer”²³

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dalam pemilihan bahan baku tidak sembarangan jadi harus memiliki kualitas yang baik, dan bahan baku tersebut didapatkan lokal dari Kab. Takalar tepatnya di desa soreang. Pemilik mempercayai lokasi tersebut sebagai tempat suplay bahan baku tanah liat. Tanah liat dilokasi ini mempunyai kualitas yang baik yakni mudah untuk dibentuk, karena tidak semua tanah liat mempunyai kualitas yang baik.

“tidak juga, karna standar yang digunakan jika dirasa sudah baik maka akan digunakan secara terus menerus”²⁴

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa tidak perlu setiap waktu untuk melakukan pembaruan, karena apabila produk yang dihasilkan sudah dirasa baik, maka dapat digunakan terus-menerus.

b. Promosi

Promosi adalah upaya untuk memberitahukan atau menawarkan produk atau jasa dengan tujuan menarik calon konsumen untuk membeli produknya. Promosi yang dimaksud disini yakni memberitahukan kepada masyarakat tentang produk yang dipasarkan melalui internet dan dari mulut kemulut. Dalam suatu usaha perlu adanya

²³ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

²⁴ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

promosi untuk memperkenalkan produk seperti apa yang dijual. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Muh. Yunus:

“dengan memasukkan produk saya ke internet”²⁵

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa promosi yang dilakukan lebih memudahkan konsumen dalam membeli produknya.

“karena dengan adanya internet lebih memudahkan konsumen untuk mengenal produk saya lebih jelas, apalagi yang tinggal di luar kota Takalar”²⁶

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa promosi dengan berbasis internet adalah cara yang lebih mudah agar produknya dapat diketahui oleh konsumen baik yang ada di dalam maupun diluar Kota Takalar. ini dapat meningkatkan konsumen yang melihatnya, Memudahkan konsumen tanpa harus pergi ketoko keramik tradisional. Penghubung anatra produsen dengan konsumen.

“Saya juga menggunakan promosi dari mulut kemulut bagi konsumen yang bertempat tinggal di Takalar, konsumen yang lain bisa melihat produk kami yang dibeli oleh tetangganya kemudian tertarik untuk membeli juga”²⁷

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemlik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dengan promosi seperti ini yang dengan maksud agar konsumen tertarik membeli produk kami dengan melihat produk yang telah dibeli tetangganya.

“promosi berlangsung jika ada bentuk atau motif baru, kemudian kami posting di facebook”²⁸

²⁵ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

²⁶ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

²⁷ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa promosi tidak dilakukan setiap saat, yakni dilakukan berdasarkan adanya motif baru dengan itu pemilik selalu menciptakan inovasi yang menarik agar konsumen tidak merasa bosan dengan model atau motif yang sama. Promosi menjadi alternatif penting agar keunggulan produk dapat diketahui secara jelas oleh konsumen. Promosi dilakukan sebanyak mungkin bisa juga diikuti dalam suatu pameran kerajinan, agar masyarakat dapat melihat dan tertarik dengan produk tersebut.

“ya promosi berlangsung sampai sekarang agar usaha kami dapat berkembang dengan selalu memberikan produk dengan bentuk dan motif yang menarik”²⁹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa promosi adalah suatu hal terpenting dalam usaha keramik tradisional ini karena dengan adanya promosi tersebut usaha akan terus berkembang. Jika tidak ada promosi yang berlangsung maka usaha tidak akan mengalami perubahan dari segi menarik, maka dari itu pemilik selalu menciptakan motif yang baru.

c. Inovasi/Pembaruan

Inovasi adalah proses atau hasil pengembangan pemanfaatan suatu produk atau sumber daya yang telah ada sebelumnya sehingga memiliki nilai yang lebih berarti. Inovasi yang dimaksud disini adalah dalam usaha kerajinan keramik tradisional ini selalu menciptakan motif dan bentuk yang baru. Seperti melukis keramik kursi dengan motif yang berbeda dari sebelumnya dan pot keramik dengan

²⁸ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

²⁹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

bentuk yang berbeda dari sebelumnya agar konsumen tidak merasa bosan dengan keramik yang diproduksi.

Inovasi yang dilakukan dalam usaha ini tidak lain untuk meningkatkan ketertarikan konsumen untuk membeli produk yang diproduksi dengan menciptakan suatu ide dengan motif yang lebih menarik lagi dari sebelumnya sehingga daya jual dapat meningkat. Seperti yang dikemukakan oleh bapak Muh. Yunus:

“ya ada, dari segi motif”³⁰

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dengan inovasi baru yang diciptakan konsumen akan lebih tertarik lagi untuk membeli kursi keramik ataupun pot keramik.

“seperti menciptakan bentuk yang baru”³¹

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa hal ini adalah bagian terpenting dalam usaha ini dengan bentuk yang baru maka keramik yang diproduksi akan terlihat lebih menarik lagi. Dengan menciptakan bentuk yang baru maka konsumen tidak akan bosan dengan bentuk yang betgitu-begitu saja. Peimilik selalu berupaya untuk melakukan perbaikan mutu maupun model produk sehingga konsumen dapat menerima atas produk yang ditawarkan tersebut. Upaya yang dilakukan tersebut terkait erat dengan dukungan yang diberikan kepada konsumen agar mendapatkan produk yang berkualitas sesuai dengan yang diharapkan konsumen dan sesuai dengan manfaat yang akan diterima oleh konsumen.

³⁰ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

³¹ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

“tidak juga , karna inovasi hanya saat kepikiran saja, seperti terlintas difikiran untuk menciptakan model dan motif yang cantik, atau biasanya ada masukan dari konsumen tentang motif yang diinginkan”³²

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa inovasi yang tercipta tidak selalu setiap saat, butuh waktu tertentu untuk memberikan kesan yang lebih menarik dari motif sebelumnya. Dan pemilik juga memberikan hak kepada konsumen untuk memilih motif yang diinginkan jika motif yang diinginkan tidak ada di toko.

“faktor perkembangan zaman, sekarang makin banyaknya produk impor menyebabkan saya sebagai pemilik dan sekaligus pengrajin keramik tradisional harus selalu menciptakan produk yang menarik agar usaha kami lancar, karena kebanyakan pengrajin keramik disini gulung tikar dan beralih profesi, itu karena mereka tidak mampu dalam mempertahankan usaha yang dia kerjakan, disini saya sangat mempertahankan mutu dan kualitas produk saya agar konsumen merasa puas dan ingin membeli produk kami lagi.”³³

Berdasarkan wawancara yang dilakukan kepada pemilik usaha keramik tradisional bapak Muh. Yunus, dapat diketahui bahwa dengan banyaknya barang impor yang masuk pemilik selalu mempertahankan usahanya agar selalu berjalan lancar dengan selalu melihat perkembangan apa saja yang terjadi pada saat ini agar produk yang di produksinya tidak ketinggalan zaman meskipun masih bersifat tradisional tetapi pemilik selalu memperbaikinya dengan menciptakan model baru yang menarik. Tingkat keputusasaan mengakibatkan banyaknya pengrajin yang menyerah dengan tingkat persaingan yang tinggi, dimana desa yang dulunya semua kepala rumah tangga melakukan pekerjaan ini, sekarang banyak yang gulung tikar.

³² Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

³³ Muh. Yunus, Pemilik Usaha Keramik Tradisional, Wawancara dilakukan oleh penulis di Kelurahan Pallantikang Kecamatan Pattallassang Kabupaten Takalar pada tanggal 09 September 2019.

BAB IV

PENUTUP

A. Simpulan

Berdasarkan uraian penjelasan pada pembahasan penelitian ini, maka dapat disimpulkan bahwa:

1. Proses pembuatan kerajinan kursi keramik dan pot keramik memiliki perbedaan dari proses penyelesaian akhir, dimana dalam kedua produk ini memiliki fungsi yang berbeda, kursi keramik digunakan tidak hanya sebagai alat hias ruangan saja tetapi juga digunakan sebagai tempat duduk sedangkan pot keramik hanya berfungsi sebagai alat hias saja. waktu yang dibutuhkan dalam proses pembuatan kursi keramik dengan pot keramik yakni berbeda, waktu yang dilakukan sesuai dengan tingkat kesusahan dan jumlah produk yang diinginkan seperti dalam pembuatan kursi, diproduksi pada saat ada yang memesan untuk dijual kembali, sedangkan untuk pot keramik diproduksi setiap minggu. Kemudian metode pemasaran yang digunakan sama, dan yang lebih banyak memesan atau lebih banyak peminatnya yakni pot keramik karena konsumen lebih tertarik dengan berbagai motif dan bentuk yang lebih menarik dari kursi keramik.
2. Untuk mempertahankan dan menghasilkan kursi keramik dengan pot keramik perlu adanya kriteria tersendiri dalam segi bahan bakunya, sedangkan untuk karyawannya harus mempunyai keahlian dalam bidang tersebut. Untuk membuat usaha berkembang dengan maka pemilik melakukan promosi tetapi tidak dilakukan setiap saat, yakni dilakukan berdasarkan adanya motif baru

dengan itu pemilik selalu menciptakan inovasi yang menarik agar konsumen tidak merasa bosan dengan model atau motif yang sama. dengan inovasi baru yang diciptakan pemilik maka konsumen akan lebih tertarik lagi untuk membeli kursi keramik ataupun pot keramik.

B. Saran

Berdasarkan simpulan diatas, maka penulis dapat memberikan saran kepada pemilik usaha keramik tradisional di kelurahan Pallantikang. Adapun saran yang penulis sampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Agar dapat meningkatkan produktivitas dari kedua produk tersebut pemilik harus selalu menciptakan sesuatu yang berbeda, untuk produksi kursinya mungkin bisa dibentuk dengan model yang baru agar peningkatan produksinya atau konsumen tertarik untuk membelinya. Pemilik harus selalu memperbaiki apabila ada kesalahan agar konsumen merasa puas dengan produk yang dibelinya.
2. Selalu menciptakan inovasi yang baru dalam pembuatan kursi keramik dengan pot keramik, lebih ditingkatkan lagi produksi kursi keramiknya agar tidak ketinggalan zaman dan agar usaha dapat berjalan baik