
**EKSISTENSI GERABAH TANAH LIAT IBU NYOMAN KARTINI
(Studi di Desa Banyuning, Kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng)**

I Gusti Made Dharma Hartawan¹, Amelia Dwi Karismawati²

S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma
e-mail :dharmahartawan74@gmail.com

S1 Manajemen, Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Satya Dharma
e-mail :ameliadwikarismawati9@gmail.com

Abstrak

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana cara Ibu Nyoman Kartini dalam mempertahankan usaha gerabah tanah liatnya yang berdiri selama 30 tahun lebih yang dikaji menggunakan teori *value chain*. Penelitian ini menggunakan pendekatan kualitatif dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah teknik wawancara mendalam guna menggali lebih dalam informasi yang dibutuhkan. Serta teknik dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan sejumlah dokumentasi yang diperlukan sebagai bahan data informasi sesuai dengan masalah dalam penelitian ini yang dimana menggunakan rekaman suara, video beserta foto untuk mempermudah peneliti membuat kesimpulan dan menganalisis data. Dalam penelitian ini teknik keabsahan data yang digunakan adalah Teknik triangulasi sumber dengan cara menyandingkan informasi yang didapat dari beberapa informan sehingga mendapatkan hasil kesimpulan. Hasil penelitian yang dikaji menggunakan teori *value chain* menunjukkan bahwa usaha gerabah tanah liat Ibu Nyoman Kartini dapat berjalan selama 30 tahun lebih dikarenakan usaha gerabah Ibu Nyoman berjalan sesuai dengan teori rantai nilai (*value chain*) dengan memiliki aktivitas penciptaan nilai, yang dimulai dengan bahan baku dasar berupa tanah biasa yang mudah didapatkan datang dari pemasok tetap, dan bergerak ke rangkaian aktivitas penambahan nilai (*value added*), yang mencakup produksi dan pemasaran produknya berupa barang, dan diakhiri dengan distribusi untuk dapat diterimanya produk oleh konsumen akhir atau pelanggan tetap.

Kata kunci : Pengusaha Gerabah, Gerabah Tanah Liat, Teori *Value Chain*

I. PENDAHULUAN

Persaingan merupakan kondisi riil yang dihadapi perusahaan di masa sekarang. Persaingan merupakan semacam upaya untuk mendukung posisi yang lebih tinggi di dalam dunia usaha. Kompetisi dan persaingan tersebut bila dihadapi secara positif atau negatif, bergantung pada sikap dan mental persepsi seseorang dalam memaknai persaingan tersebut. Tingkat persaingan dalam dunia bisnis menuntut setiap pemasar untuk mampu melaksanakan kegiatan

1
2

pemasarannya dengan lebih efektif dan efisien. Kegiatan pemasaran tersebut membutuhkan sebuah konsep pemasaran yang mendasar sesuai dengan kepentingan pemasar dan kebutuhan serta keinginan pelanggan.

Pada dunia ekonomi, persaingan atau kompetisi adalah bersaingnya para penjual yang sama-sama berusaha mendapatkan keuntungan, pangsa pasar, dan jumlah penjualan. Para penjual biasanya berusaha mengungguli persaingan dengan membedakan harga, produk, distribusi dan promosi. Perkembangan *industry* di era modern ini semakin mengalami kemajuan, baik industri kecil maupun industri rumah tangga, salah satunya kerajinan. Kemajuan industri sering dijadikan sebagai indikator pertumbuhan perekonomian di suatu wilayah.

Keberadaan industri kecil maupun industri rumah tangga sangat membantu tingkat perekonomian di tempat pedesaan. Desa Banyuning ini memiliki beberapa warisan budaya yang saat ini dapat berprestasi untuk dilestarikan dan dikembangkan di era modern ini. Sejak dulu masyarakat Indonesia sudah mengenal kerajinan tanah liat dan sudah menjadi bagian dan sejarah bagi masyarakat di Desa Banyuning. Banyuning sebagai sebuah desa yang merupakan salah satu dari sentra industri kerajinan gerabah yang ada di kecamatan Buleleng, Kabupaten Buleleng.

Gerabah Banyuning selama ini menjadi ikon kerajinan kerakyatan di Kota Singaraja. Kerajinan gerabah di Desa Banyuning secara umum telah ada sejak dahulu kala dan diwariskan oleh nenek moyang kepada generasi berikutnya dan begitu seterusnya sehingga keterampilan membuat gerabah dapat lestari sampai sekarang. Gerabah dibuat dari satu atau dua jenis tanah liat yang dicampur. Warnanya tidak bening, berpori, dan bersifat menyerap air. Banyak peralatan gerabah yang masih digunakan untuk kegiatan adat. Selain itu grabag juga dapat diproduksi menjadi seperti pot atau vas bunga. Gerabah yang semula untuk kebutuhan ritual, kini bergeser menjadi produk interior dan eksterior.

Setelah peneliti melakukan observasi ke lapangan diketahui rata rata masyarakat di Desa Banyuning sudah lama menekuni kegiatan mengembangkan bisnis gerabah ini. Namun pada kali ini peneliti memfokuskan meneliti satu usaha gerabah tanah liat yang sudah berdiri lebih dari 30 tahun yaitu, gerabah tanah liat

milik Ibu Nyoman Kartini. Ibu Nyoman Kartini (60 thn) tinggal tidak jauh dari tempatnya membuat gerabah yaitu di Jalan Gempol, Kelurahan Banyuning Tengah, Gang Masula Masuli.

Dalam menjalankan usahanya Ibu Nyoman Kartini dibantu oleh suami, beserta anak anaknya. Usaha ini sudah dijalankan Ibu Nyoman Kartini lebih dari 30 tahun. Alasan utama Ibu Nyoman Kartini memilih untuk menjalankan usaha gerabah tanah liat merupakan bisnis warisan turun temurun yang sudah ia lakukan sedari orang tuanya masih ada. Sehingga, beliau terus mempertahankan dan mengembangkan bisnis gerabahnya.

Berdasarkan informasi yang diperoleh, Ibu Nyoman Kartini sudah memiliki pemasok tetap selama bertahun tahun yang berasal dari Desa Penarungan, Kecamatan Buleleng. Bahan baku berupa tanah ini dibeli oleh Ibu Nyoman Kartini dengan harga Rp.,200.000/mobil pikap yang bisa digunakan sebagai bahan produksi gerabah selama 1 bulan. Dalam sehari Ibu Nyoman Kartini dapat memproduksi 300 – 500 buah priyuk kecil (*payuk*), 60-100 buah *sangkan*, 30-50 buah *penglodekan* dan 20-30 buah *kekeb*. Dari hasil produksi tersebut kemudian akan diambil dalam kurun waktu 3-4 hari oleh pelanggan maupun pengepul yang biasa mendistribusikan gerabah tanah liat Ibu Nyoman Kartini ke daerah luar Kabupaten Buleleng.

Mempertahankan eksistensi bisnis artinya menjaga keberlanjutan operasional, mempertahankan pangsa pasar, dan memperkuat hubungan dengan pelanggan. Sedangkan mengembangkan eksistensi bisnis adalah tentang mengambil langkah-langkah strategis untuk meningkatkan kualitas produk atau layanan, menjangkau pasar yang lebih luas, dan terus berinovasi untuk tetap relevan dengan konsumen. Untuk saat ini, keterbatasan bahan baku menjadi salah satu kekhawatiran dari usaha Ibu Nyoman Kartini, oleh karena itu, Ibu Nyoman Kartini sebagai pemilik usaha selalu berusaha untuk mempertahankan usaha gerabahnya dengan cara selalu mencari jalan keluar supaya tidak terjadinya keterbatasan bahan baku. Sehingga penelitian ini bertujuan mengungkap bagaimana cara Ibu Nyoman Kartini dalam mempertahankan eksistensi gerabahnya selama 30 tahun yang dikaji dengan teori *value chain*.

II. TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Teori *Value Chain*

Menurut Assuari (2011), rantai nilai adalah suatu kumpulan yang terkait dengan aktivitas penciptaan nilai, yang dimulai dengan bahan baku dasar, yang datang dari pemasok dan bergerak ke rangkaian aktivitas penambahan nilai (*value added*), yang mencakup produksi dan pemasaran produk, berupa barang atau jasa, dan diakhiri dengan distribusi untuk dapat diterimanya produk oleh konsumen akhir. Fungsi dari *value chain* adalah memberikan pandangan holistik mengenai seluruh proses bisnis yang terlibat dalam menciptakan, mengembangkan, dan mendistribusikan produk atau jasa kepada pelanggan.

2.2. Eksistensi

Menurut Hasan (2008) eksistensi memilik “arti keberadaan”. Dapat disimpulkan makna dari eksistensi tersebut adalah keberadaan atau keaktifan sesuatu, baik itu karya atau pencipta karya itu sendiri. Menurut Kiekegaard “Eksistensi” dalam filsafat Eksistensialisme memilik arti sebagai suatu kepedulian terhadap eksistensi Purwodarminto (2012) dalam Heni dan Wahyu Lestari, eksistensi mengandung pengertian tentang keberadaan yang terus dilakukan.

2.3. Pemasok

Menurut Fauzi (2011) “Pemasok atau yang biasa disebut sebagai supplier merupakan suatu perusahaan atau individu yang menyediakan sumber daya yang dibutuhkan oleh perusahaan dan para pesaing untuk memproduksi barang dan jasa tertentu.” Menurut Solihin (2012), supplier adalah organisasi yang menyediakan input bagi perusahaan seperti bahan baku, jasa, dan tenaga kerja.

2.4. Produksi

Menurut Gitosudarmo (2002), proses produksi merupakan interaksi antara bahan dasar, bahan-bahan pembantu, tenaga kerja dan mesin-mesin serta alat-alat perlengkapan yang dipergunakan. Menurut Assauri (2008) produksi adalah cara, metode dan teknik untuk menciptakan atau menambah kegunaan suatu barang atau jasa dengan menggunakan sumber-sumber (tenaga kerja, mesin, bahan-bahan dan dana) yang ada.

2.5. Penjualan

Menurut Abdullah (2017) Penjualan merupakan kegiatan pelengkap atau suplemen dari pembelian, untuk memungkinkan terjadinya transaksi. Jadi kegiatan pembelian dan penjualan merupakan satu kesatuan untuk dapat terlaksananya transfer hak dan transaksi. Sedangkan dalam Sunyoto (2013) penjualan tatap muka, menurut William G. Nickels adalah interaksi antar individu, saling bertemu muka yang ditujukan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan dengan pihak lain.

III. METODE PENELITIAN

Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif yaitu data berupa kata, skema dan gambar dengan menggunakan sumber data primer. Pada penelitian ini peneliti menggunakan beberapa informan yang dipilih melalui sistem *purposive sampling*, yaitu pemilihan sampel dengan kriteria tertentu. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini menggunakan Teknik wawancara, dan dokumentasi.

IV. HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Eksistensi usaha gerabah tanah liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari inbound logistic atau proses penerimaan bahan baku diketahui bahwa Ibu Nyoman Kartini mendapatkan bahan baku berupa tanah biasa dari pemasok yang berasal dari Desa Penarungan, Kab. Buleleng, Kec Buleleng selama bertahun tahun dengan harga Rp.,200.000/mobil pikap yang nantinya tanah biasa ini akan melalui beberapa proses supaya bisa digunakan untuk bahan baku pembuatan gerabah selama 1 bulan. Memiliki pemasok bahan baku dapat membantu berjalannya produksi usaha gerabah tanah liat Ibu Nyoman kartini tanpa adanya ketakutan terbatasnya bahan baku.

Eksistensi Usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Operations* menunjukkan bahwa kegiatan produksi usaha gerabah tanah liat Ibu Nyoman dilakukan dengan sangat teliti meskipun menggunakan waktu yang cukup lama dari proses pembuatan bahan baku yaitu penjemuran

tanah, penghalusan dan penumbukan hingga tanah biasa memiliki tekstur legit dan siap pakai menjadi bahan baku kemudian dilanjutkan dengan proses pembuatan gerabah dengan teknik dan *skill* yang dimiliki ibu Nyoman beserta karyawannya hingga proses pembakaran dan pewarnaan gerabah.

Eksistensi usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Outbound Logistics* berdasarkan hasil wawancara dikatakan bahwa proses pemesanan produk gerabah tanah liat ibu Nyoman akan langsung dilakukan oleh pelanggan atau pengepul yang akan langsung menghubungi Ibu Nyoman sehingga hal ini memudahkan Ibu Nyoman beserta rekan membuat produk sesuai dengan pesanan. Dari segi harga produk Ibu Nyoman pun membedakan antara harga pelanggan dan pengepul. Seperti *payuk ari ari*, Ibu Nyoman akan menjual seharga Rp.,25.000/25pcs kepada pengepul. Sedangkan untuk pelanggan Ibu Nyoman memberikan Rp.,2000/Pcsnya. *Kekeb* Rp.,9000/Pcs untuk pengepul sedangkan Rp.,10.000/pcs untuk pelanggan. Untuk penyaluran distribusinya akan langsung diambil dalam kurun waktu 3-4 hari oleh pelanggan yang memesan langsung maupun pengepul yang biasa mendistribusikan gerabah tanah liat Ibu Nyoman Kartini ke daerah luar Kabupaten Buleleng.

Eksistensi usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Marketing and Sales* menunjukkan bahwa Ibu Nyoman Kartini sudah melakukan bauran pemasaran baik dari segi produk, harga, distribusi, maupun promosi. Selain itu, gerabah tanah liat Ibu Nyoman sudah sesuai dengan keinginan pasar karena produk yang dihasilkan cukup berkualitas dengan proses pemilihan bahan baku hingga proses pembuatan gerabah yang sangat teliti serta bahan baku yang digunakan Ibu Nyoman merupakan keunggulan yang dimiliki dari usaha gerabah tanah liatnya yang dimana tanah biasa ini akan diolah sedemikian rupa dengan melalui cukup banyak proses yang dimulai dari proses penjemuran lalu dilanjutkan dengan proses penghalusan tanah dengan mesin *slip* hingga tanah siap dipakai menjadi bahan baku.

Eksistensi Usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Service* menunjukkan bahwa usaha gerabah ibu Nyoman yang berjalan di bidang produksi tentu saja ada beberapa kendala seperti pemesanan produk gerabah yang

membludak. Untuk mengatasi hal ini Ibu Nyoman akan memberitahukan kepada pemesan tentang jangka waktu yang ditentukan untuk pengerjaan gerabah dalam jumlah yang besar sehingga tidak akan ada *miscommunication* antara ibu nyoamn dan pelanggan serta mencegah adanya komplein dari pelanggan.

Eksistensi Usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Firm Infastructure* atau kegiatan yang berkaitan dengan pembiayaan, berdasarkan hasil wawancara dikatakan bahwa ibu nyoman kartinimengeluarkan modal untuk sarana habis pakai sebesar Rp.,200.000/mobil pikap untuk pembelian bahan baku tanah liat yang dapat digunakan untuk 30 kali produksi gerabah, kemudian modal pembelian *pere* (pewarna) Rp.,50.000/satu karung yang dapat digunakan kurang lebih 30 kali produksi, untuk pembelian *somi* dan serutan kayu yang digunakan untuk bahan pembakaran gerabah di dibeli dengan harga Rp.,100.000 permobil yang digunakan untuk 1 kali. Selain itu adapun beberapa sarana tidak habis pakai yang dibeli ibu nyoman untuk membantu berjalannya produksi gerabah yaitu ,seperti lap kain, meja pemutar pembuatan gerabah dari hasil kalkulasi ibu nyoman kartini hanya membeli sebesar Rp.,200.000.

Eksistensi Usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Human Resource Managements* sumber daya tenaga kerja menunjukkan bahwa Ibu Nyoman Kartini mempekerjakan 5 karyawan yang kompeten, ulet dan memiliki keahlian dalam membuat gerabah selain itu, karyawan ibu Nyoman kerap kali mengikuti beberapa pelatihan pengrajin gerabah yang diadakan di Kab Buleleng jadi sudah dapat dipastikan bahwa kualitas gerabah bu nyoman sudah sangat baik karena dibuat oleh karywan ibu nyoman yang berkompeten. Sedangkan untuk system upah karyawannya,Ibu Nyoman menerapkan system target pembuatan gerabah yang dimana untuk pembuatan 100 pcs gerabah berupa payuk ari ari dihargai dengan upah Rp.,30.000. Untuk jam kerja karyawan, ibu nyoman kartini melakukan produksi gerabah dimulai dari jam 8 pagi hingga jam 4 sore dengan jam istirahat bersama 60 menit pada jam 1 siang untuk menikmati *snack* siang seperti kopi dan jajan. Peranan dari usaha gerabah tanah liat yang di kelola oleh Ibu Nyoman Kartini ini selain menciptakan lapangan pekerjaan juga menambah nilai jual dari hasil tanah biasa atau tanah ume di desa Penarungan.

Eksistensi Usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Technology Development* atau pengembangan teknologi yang digunakan untuk mendukung aktivitas produksi. Dalam usahanya yang berjalan dibidang produksi tentu saja Ibu Nyoman Kartini dibantu beberapa teknologi seperti *mesin selip* yang didapat dari pemerintah guna mempermudah penyiapan bahan baku yang dimana membutuhkan waktu berhari hari dalam penyiapannya. Biasanya dalam pembuatan bahan baku secara manual Ibu Nyoman menggunakan jaringan sidi yang harus dilakukan 5 sampai 6 kali. Dengan adanya mesin selip pembuatan bahan baku lebih terbantu dan lebih cepat dikarenakan teknologi dari mesin selip membuat bahan baku tanah menjadi cepat halus dengan 2-3 kali proses selip dan sangat mengurangi beban tenaga kerja.

Eksistensi Usaha Gerabah Tanah Liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *Procurement* atau pengadaan bahan baku. Hasil wawancara diketahui bahwa usaha gerabah tanah liat ibu nyoman kartini membeli bahan baku dari pemasok yang berasal dari Desa Penarungan, Kec, Buleleng, Kab. Buleleng seharga Rp.,200.000/mobil pikap. Bahan baku ini akan digunakan selama 1 bulan atau kurang lebih 30 kali produksi. Selain bahan baku tanah, adapun sarana habis pakai yang digunakan ibu nyoman seperti, air yang didapat dari aliran desa, serutan kayu dan sekam padi yang dibeli dari pemilik usaha mebel dan petani seharga Rp.,100.000/mobil yang digunakan untuk proses pembakaran gerabah tanah liat.

V. KESIMPULAN DAN SARAN

Usaha gerabah tanah liat Ibu Nyoman Kartini ditinjau dari *inbound logisticnya* sudah sangat baik, karena ibu nyoman memiliki pemasok bahan baku tetap selama bertahun tahun. Ditinjau dari *operation-nya* sudah dilakukan dengan sungguh-sungguh dengan cara melakukan pengawasan setiap dilaksanakan produksi. Dilihat dari *ocutbound logisticnya* membuktikan bahwa proses produk jatuh ketangan konsumen sudah sangat baik karena proses pemesanan akan langsung dilakukan oleh pelanggan. Dari *Marketing and Sales* sudah menunjukkan bahwa usaha Ibu Nyoman sudah melakukan bauran pemasaran baik dari segi produk, harga, distribusi, maupun promosi. Ditinjau dari *Service*

menunjukkan bahwa cara Ibu Nyoman dalam menghadapi konsumen sudah sangat tepat sehingga tidak adanya komplein dari pelanggan. Ditinjau dari *Firm Infastructure* menunjukkan bahwa system pembiayaan usaha gerabah ibu nyoman sudah sangat teratur. Ditinjau dari *Human Resource Managements* sumber daya tenaga kerjanya sudah berjalan dengan sangat bagus. Ditinjau dari *Technology Development* atau pengembangan teknologi yang digunakan untuk mendukung aktivitas produksi sudah sangat memadai. Dari *Procurement* atau system pengadaan bahan baku usaha ibu nyoman dapat dikatakan sudah berjalan dengan baik karena ibu nyoman memiliki pemasok tetap dan memiliki keunggulan.

DAFTAR PUSTAKA

- Adriyansya, Lihawa dan Rasyid, Abdul. 2021. *Analisis Rantai Nilai (Value Chain) Pada Komoditas Jagung*. Vol:3
- Anggi. 2023. *Value Chain Pengertian,Fungsi,dan Strategi Menerapkannya*. Kategori: Marketing dan Manajemen.
- Dharma Hartawan, I Gusti Made dan Wiratni, Ayu. 2023. *Pande Besi Di Era Modern (Studi di Desa Sawan, Kecamatan Sawan, Kabupaten Buleleng)*. Skripsi. Singaraja : STIE Satya Dharma.
- Khoiriyah, Nikmatul dan Sabardilah, Atiqa. *Strategi Keberadaan Di Era Modern Dalam Meningkatkan Nilai Jual Indutri Kerajinan Gebarah Di Desa Karungan*. 2020. Jurnal : Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan. Vol : 3. No :1.
- Khoiriyah, Ni'matul dan Sabardila, Atiqa. 2020. *Strategi Keberadaan di Era Modern Dalam Meningkatkan Nilai Jual Industri Kerajinan Gerabah di Desa Karungan*. Eklektik : Jurnal Pendidikan Ekonomi dan Kewirausahaan. Vol : 3. No : 1.
- Kebudayaan, Dinas. 2019. *Kerajinan Gerabah Desa Banyuning Buleleng*. Buleleng : Artikel Disbud.
- Prihantoro, Krisna. 2023. *Cara Mempertahankan dan Mengembangkan Eksistensi Bisnis*. Jurnal Edukasi Bisnis
- Studio Indonesia, Startup. 2023. *Apa Itu Value Chain Dalam Bisnis? Berikut Fungsi dan Klasifikasinya*. Jurnal : Startup Indonesia
- Sumarauw, Jacky SB. 2017. *Analisis Pengendalian Persediaan Bahan Baku Guna Meminimalkan Biaya Persediaan Pada Dunkin Donut Manado*. Jurnal EMBA : Riset Ekonomi dan Manajemen Bisnis. Vol: 5. No:3.
- Wijaya, Dicko. 2017. *Value Chain Analysis*. Binus University School Of Information System