KATA PENGANTAR

Assalamu Alaikum WR. WB

Puji syukur penulis panjatkan kehadirat Allah SWT, karena hanya atas berkat dan rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan skripsi dengan judul *Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat*.

Ucapan terima kasih penulis sampaikan kepada pihak-pihak yang telah banyak memberikan bantuan dan bimbingan pada proses penyelesaian skirpsi, antara lain:

1. H. Lalu Wildan dan Hj. Baiq Saleha (kedua orangtua penulis) serta keluarga besar penulis yang senantiasa memberikan kasih sayang, perhatian, dukungan dan doa yang tiada henti-hentinya.
2. Ir. Budi Sugiarto, MSP dan Turniningtyas, ST., MT selaku dosen pembimbing yang dengan penuh kesabaran membimbing penulis dalam penyelesaian skripsi.
3. Septiana Hariyani, ST., MT, Christia Meidiana, ST., M.Eng dan Fadly Usman, ST., MT selaku dosen penguji dalam sidang tugas akhir yang memberikan pengarahan, saran dan kritik yang sangat berarti bagi penulis.
4. Seluruh dosen pengajar dan staf karyawan di PWK-FTUB.
5. Terima kasih untuk seluruh teman-teman PWK 2002 yang selalu membantu dan mendukung dalam pengerjaan skripsi ini.
6. Semua pihak yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah ikut membantu penulis secara moril maupun materi sehingga skripsi ini dapat terselesaikan.

Penulis menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna. Oleh karena itu penulis mengharapkan adanya penyempurnakan pada penulisan selanjutnya. Semoga skripsi ini dapat bermanfaat bagi pembaca pada umumnya dan penulis pada khususnya. Amin.

Waalaikumsalam WR. WB

Malang, Mei 2007

Penulis

DAFTAR ISI

KATA PENGANTAR ..... **i**
DAFTAR ISI ..... **ii**
DAFTAR GAMBAR ..... **v**
DAFTAR TABEL ..... **vii**
BAB I PENDAHULUAN
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Identifikasi Masalah 7
1.3 Rumusan Masalah 8
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian 8
1.4.1.Tujuan penelitian 8
1.4.2.Manfaat penelitian 8
1.5 Lingkup Penelitian 9
1.5.1.Ruang Lingkup wilayah 9
1.5.2.Ruang Lingkup Materi 9
1.6 Kerangka Pemikiran 11

BAB II TINJAUAN PUSTAKA
2.1. Industri Kecil 15
2.1.1.Pengertian industri kecil 15
2.1.2.Klasifikasi industri kecil 17
2.1.3.Lingkungan industri kecil/kawasan sentra industri kecil 21
2.1.4.Kinerja industri kecil 22
2.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Industri 25
2.2.1.Faktor internal 25
2.2.2.Faktor eksternal 26
2.3. Kekuatan dan Kelemahan Industri Kecil 27
2.3.1.Kekuatan industri kecil 28
2.3.2.Kelemahan dan kendala industri kecil 29
2.4. Lokasi Industri 30
2.4.1.Faktor-faktor yang menentukan lokasi industri 30
2.4.2.Kriteria Lokasi Industri 32
2.5. Pemasaran 36
2.5.1.Pengertian pemasaran 36
2.5.2.Pengertian pemasaran wisata 37
2.5.3 Saluran distribusi pemasaran 37
2.6. Konsep dan Strategi 38
2.6.1.Pengertian Konsep dan Strategi 38
2.6.2 Konsep dan strategi pemasaran 39
2.6.3 Tujuan pengembangan sentra industri kecil 40
2.6.4.Pengembangan Industri Kecil 42
2.6.5 Fasa Kebutuhan Dasar Industri 43
2.7. Tinjauan Analisis 44
2.7.1.Analisis *Shift Share* (Analisis Pergeseran) 44
2.7.2.Analisis orientasi industri 46
2.7.3.Analisis *linkage system* 48
2.7.4.Analisis Strategi 49
2.7.5.Analisis evaluasi sarana prasarana 52
2.7.6.Penataan kawasan 55
2.8. Penelitian-penelitian yang Pernah Dilakukan 57

BAB III METODELOGI PENELITIAN

3.1. Definisi Operasional 62
3.2. Metode Penelitian 62
3.2.1.Jenis penelitian 62
3.2.2.Metode pengumpulan data 63
3.2.3 Metode penentuan variabel 70
3.2.4.Metode analisis 74
3.3. Diagram Alir Penelitian 84
3.4. Desain Survei 86

BAB IV GAMBARAN UMUM

4.1. Gambaran Industri 91
4.1.1.Kabupaten Lombok Barat 91
4.1.2.Kecamatan Kediri 99
4.1.3.Desa Banyumulek 103
4.2. Kebijaksanaan Industri 107
4.3. Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah 107
4.3.1.Karakteristik lokasi industri 107
4.3.2.Karakteristik kegiatan industri 110
A. Bahan baku 110
B. Tenaga kerja 115
C. Modal 120
D. Struktur usaha 124
E. Pemasaran 125
F. Teknologi 140
G. Legalitas 143
H. Manajemen 143
4.3.3 Proses produksi 144
4.3.4.Karakteristik sarana prasarana 147
A. Sarana perniagaan 147
B. Koperasi 148
C. Transportasi 149
D. Air bersih 154
E. Listrik 154
F. Telepon 157

BAB V HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Karakterisitik 159
5.1.1 Analisis Karakteristik Lokasi 159
5.1.2 Analisis Karakteristik Kegiatan 159
5.1.3 Analisis Karakteristik Sarana Prasarana 162
5.1.4 Analisis Potensi Ekonomi 166
5.1.5 Analisis Orientasi Industri 168
5.1.6 Analisis keterkaitan 170
5.1.7 Analisis Potensi dan Masalah 179
5.1.9 Analisis Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran 180
5.2 Faktor Pengaruh Menurunnya Jumlah Produksi 187
5.3. Konsep dan Strategi 191
5.3.1 Konsep pengembangan 192
A. Konsep pengembangan lokasi sentra industri 192

B. Konsep pengembangan kegiatan industri 192
C. Konsep pengembangan sarana prasarana..... 196
5.3.2 Strategi pengembangan 199
A. Matrik eksternal internal 199
B. Matrik *grand strategy* 208
C. Matrik SWOT 209
5.4. Arahan Pengembangan 229
5.4.1 Pengembangan sentra industri 229
A. Arahan pengembangan kegiatan industri 230
B. Arahan penyediaan sarana prasarana 236
C. Arahan pengembangan tapak sentra industri 248
5.4.2 Penataan tapak sentra pemasaran industri 252
A. Analisis Tapak..... 252
B. Arahan Penataan Tapak Sentra Pemasaran 265

BAB VI KESIMPULAN
6.1 Kesimpulan 279
6.1.1 Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah 279
6.1.2 Faktor Pengaruh Menurunnya Jumlah Produksi Kerajinan Gerabah..... 284
6.1.3 Konsep dan strategi pengembangan 285
6.1.4 Arahan pengembangan sentra industri 285
6.2 Saran 287
6.2.1 Saran bagi Penelitian 287
6.2.2 Saran bagi Pemerintah Kabupaten Lombok Barat (Instansi terkait) 288
6.2.3 Saran bagi Pelaku Usaha Industri Kecil Kerajinan Gerabah 288
6.2.4 Saran bagi Investor dan Pihak Lain 289

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Kerangka Pemikiran 12
Gambar 1. 2. Orientasi Kecamatan Kediri Terhadap Kabupaten Lombok Barat 13
Gambar 1. 3 Administrasi Desa Banyumulek Kecamatan Kediri Lombok Barat 14
Gambar 2.1 Model Pemasaran Industri dan Usaha Kecil 38
Gambar 2. 2 Konsep Pengembangan Industri Kecil Menengah 43
Gambar 3. 1 Matrik *Grand Strategy* 82
Gambar 3.2 Diagram Alir Penelitian 85
Gambar 4. 1 Peta SSWP Kabupaten Lombok Barat 93
Gambar 4. 2 Peta Pembagian Orde Kabupaten Lombok Barat 95
Gambar 4. 3 Peta Persebaran Industri Kecil Kabupaten Lombok Barat 100
Gambar 4. 4 Orientasi Desa Banyumulek Terhadap Kecamatan Kediri 101
Gambar 4. 5 Perubahan Jumlah Penduduk Desa Banyumulek 2002 - 2006 105
Gambar 4. 6 Prosentase Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian 106
Gambar 4. 7 Peta Pencapaian Lokasi 109
Gambar 4. 8 Peta Penggunaan Lahan Desa Banyumulek 111
Gambar 4. 9 Prosentase Cara Pengrajin Memperoleh Tanah Liat 112
Gambar 4. 10 Prosentase Pendapat Pengrajin Mengenai Ketersediaan Tanah Liat 113
Gambar 4. 11 Prosentase Pendapat Pengrajin Mengenai Ketersediaan Bahan baku penunjang 114
Gambar 4. 12 Prosentase Jumlah Tenaga Kerja 115
Gambar 4. 13 Peta Lokasi Bahan Baku 116
Gambar 4. 14 Peta Lokasi Bahan Penunjang 117
Gambar 4. 15 Prosentase Tingkat Pendidikan 118
Gambar 4. 16 Eksisting Tempat Usaha 120
Gambar 4. 17 Prosentase Sumber Modal Produksi Gerabah 121
Gambar 4. 18 Prosentase Pendapat Mengenai Modal 122
Gambar 4. 19 Pola Pemasaran 126
Gambar 4. 20 Peta Tujuan Pemasaran Gerabah 127
Gambar 4. 21 Prosentase Pendapat Mengenai Pemasaran 128
Gambar 4. 22 Hasil Produksi Kerajinan Gerabah Banyumulek 138
Gambar 4. 23 Arus Ekspor Gerabah Banyumulek 139
Gambar 4. 24 Arus Ekspor Gerabah *Out of Asia* 139
Gambar 4. 25 Alat Putar Membuat Gerabah 140
Gambar 4. 26 Tanah Liat yang Dijemur di Jalan dan Menggunakan Tangan Untuk Membentuknya 140
Gambar 4. 27 Alat Mesin Molen 141
Gambar 4. 28 Tempat Pembakaran Gerabah 141
Gambar 4. 29 Peta Lokasi Pembakaran 142
Gambar 4. 30 Proses Produksi Pembuatan Gerabah 146
Gambar 4. 31 Peta Persebaran Sarana Perniagaan 150
Gambar 4. 32 Peta Lokasi Koperasi 151
Gambar 4. 33 Alat Transportasi 152
Gambar 4. 34 Peta Jaringan Jalan 153
Gambar 4. 35 Peta Jaringan Air Bersih 155
Gambar 4. 36 Peta Jaringan Listrik 156
Gambar 4. 37 Peta Jaringan Telepon 158
Gambar 5. 1 Backward Linkage Pembuatan Gerabah 171
Gambar 5. 2 Pola Produksi Gerabah 171
Gambar 5. 3 Forward Linkage 173

Gambar 5. 4 Peta Keterkaitan dengan Industri Kecil di Kabupaten Lombok Barat 175
Gambar 5. 5 Peta Keterkaitan dengan Objek Wisata di Pulau Lombok 178
Gambar 5. 6 Peta Alternatif Lokasi Sentra Pemasaran 185
Gambar 5. 7 Peta Lokasi Optimum Sentra Pemasaran 186
Gambar 5. 8 Akar Masalah Pengembangan Sentra Industri 190
Gambar 5. 9 Matrik Eksternal Internal (*Matrik General Electric*) 208
Gambar 5. 10 Matrik *Grand Strategy* 209
Gambar 5. 11 Peta Arah Perkembangan Fisik 238
Gambar 5. 12 Peta Arahan Jaringan Jalan 243
Gambar 5. 13 Peta Arahan Jaringan Air Bersih 244
Gambar 5. 14 Peta Jaringan Listrik 245
Gambar 5. 15 Peta Jaringan Telepon 246
Gambar 5. 16 Peta Arahan Transportasi 247
Gambar 5. 17 Peta Pengembangan Sentra Industri 251
Gambar 5. 18 Peta Orientasi Matahari Sentra Pemasaran 255
Gambar 5. 19 Peta Orientasi Angin Sentra Pemasaran 256
Gambar 5. 20 *Entrance* dan *Exit* 257
Gambar 5. 21 View ke Dalam Sentra Pemasaran 259
Gambar 5. 22 View ke Luar Sentra Pemasaran 260
Gambar 5. 23 Kebisingan Sentra Pemasaran 261
Gambar 5. 24 Hubungan Kedekatan antar Fasilitas di Dalam Sentra Pemasaran 263
Gambar 5. 25 Organisasai Ruang Sentra Pemasaran 264
Gambar 5. 26 Arahan Vegetasi Sentra Pemasaran 268
Gambar 5. 27 Penzonaan Sentra Pemasaran 269
Gambar 5. 28 Masa Bangunan Sentra Pemasaran 276
Gambar 5.29 Sirkulasi dan Parkir Sentra Pemasaran 277
Gambar 5. 30 Arahan Penataan Tapak Sentra Pemasaran 278

DAFTAR TABEL

Tabel 1. 1	Jenis Produk Ekspor Propinsi NTB	3
Tabel 1. 2	Jumlah Tenaga Kerja, Unit Usaha dan Jumlah Produksi	4
Tabel 1. 3	Jumlah Tenaga Kerja dan Sumbangan Sektor Industri	5
Tabel 1. 4	Tujuan Ekspor Gerabah Kabupaten Lombok Barat	5
Tabel 1. 5	Nilai Produksi dan Nilai Ekspor Kerajinan Gerabah Banyumulek	6
Tabel 2. 1	Indikator Kinerja Usaha Kecil Pada Berbagai Tingkat Perkembangan Usaha	23
Tabel 2. 2	Kriteria Lokasi Industri	32
Tabel 2. 3	Standar Teknis Industri	35
Tabel 2. 4	Kebutuhan Dasar Industri pada Setiap Fasa	43
Tabel 2. 5	Kerangka Formulasi Strategi	49
Tabel 2. 6	Persyaratan Klasifikasi Jalan	53
Tabel 2. 7	Penelitian-penelitian yang Pernah Dilakukan	60
Tabel 3. 1	Jumlah Unit Usaha di Desa Banyumulek	67
Tabel 3. 2	Langkah-langkah Perhitungan Jumlah Sampel dengan Metode Sampel Proporsional	67
Tabel 3. 3	Perhitungan Sampel	68
Tabel 3. 4	Distribusi Sampel di Desa Banyumulek	68
Tabel 3. 5	Jenis Data dan Instansi Sumber Data	70
Tabel 3. 6	Penentuan Variabel Penelitian	71
Tabel 3. 7	Jumah Nilai Tertinggi, Nilai Terendah, Kriteria dan Interval Kelas Simpul Produksi dan Simpul Distribusi	79
Tabel 3. 8	Dasar Penilaian Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran	79
Tabel 3. 9	Matrik EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*)	81
Tabel 3. 10	Matrik IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)	81
Tabel 3. 11	Matrik Eksternal Internal (*Matrik General Electric*)	81
Tabel 3. 12	Matriks SWOT	82
Tabel 3. 13	Desain Survei	86
Tabel 4. 1	Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Kabupaten Lombok Barat Tahun 2000-2004	98
Tabel 4. 2	PDRB Perkapita Kabupaten Lombok Barat	98
Tabel 4. 3	Jenis Industri Kecil di Kabupaten Lombok Barat	99
Tabel 4. 4	Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Kecamatan Kediri Tahun 2000-2004	102
Tabel 4. 5	PDRB Perkapita Kecamatan Kediri	102
Tabel 4. 6	Jumlah Industri Rumah Tangga, Industri Besar, dan Sedang	103
Tabel 4. 7	Kepadatan Penduduk Tahun 2002-2006 Desa Banyumulek	105
Tabel 4. 8	Mata Pencaharian Penduduk Desa Banyumulek	105
Tabel 4. 9	Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Banyumulek	106
Tabel 4. 10	Penggunaan Lahan di Desa Banyumulek	110
Tabel 4. 11	Cara Pengrajin Memperoleh Bahan Baku Tanah Liat	112
Tabel 4. 12	Pendapat Pengrajin mengenai Ketersediaan Tanah Liat	113
Tabel 4. 13	Jenis Bahan Baku Penunjang, Harga dan Tempat Memperoleh	114
Tabel 4. 14	Pendapat Pengrajin mengenai Ketersediaan Bahan Penunjang	114
Tabel 4. 15	Jumlah Tenaga Kerja	115
Tabel 4. 16	Cara Memperoleh Keterampilan Membuat Gerabah	118
Tabel 4. 17	Tingkat Pendidikan	118
Tabel 4. 18	Sumber Modal Produksi Gerabah	120
Tabel 4. 19	Pendapat Mengenai Cara Memperoleh Modal	121

Tabel 4. 20 Perhitungan Modal dan Keuntungan Pemasaran Ke Luar Negeri 124
Tabel 4. 21 Asal Desain yang Dibuat Pengrajin 125
Tabel 4. 22 Tujuan Pemasaran Pengumpul Kerajinan Gerabah 126
Tabel 4. 23 Pendapat Mengenai Pemasaran 126
Tabel 4. 24 Hasil Produksi dan Harga Gerabah 128
Tabel 4. 25 Alat Angkut dan Biaya Angkutan dalam Mengantar Gerabah 139
Tabel 4. 26 Nama Art Shop dan Persebarannya di Desa Banyumulek 147
Tabel 4. 27 Sarana Perniagaan Desa Banyumulek 148
Tabel 4. 28 Kondisi Jalan Desa Banyumulek 152
Tabel 4. 29 Sumber Air Bersih Desa Banyumulek 154
Tabel 4. 30 Sumber Penerangan Desa Banyumulek 154
Tabel 5. 1 Analisis Kegiatan Industri 160
Tabel 5. 2 Ketersediaan Air Bersih tahun 2006 165
Tabel 5. 3 Ketersediaan Daya Listrik tahun 2006 165
Tabel 5. 4 Perhitungan Shift Share Nilai Produksi Kerajinan Gerabah Banyumulek 168
Tabel 5. 5 Keterkaitan Industri Kerajinan Gerabah dengan Industri Lain 173
Tabel 5. 6 Nama-nama Objek Wisata di Pulau Lombok 176
Tabel 5. 7 Paket Perjalanan Wisata di Pulau Lombok 177
Tabel 5. 8 Potensi Lokasi dan Kegiatan Sentra Industri Kerajinan Gerabah 179
Tabel 5. 9 Masalah Lokasi dan Kegiatan Sentra Industri Kerajinan Gerabah 180
Tabel 5. 10 Dasar Pembobotan Kriteria Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran 181
Tabel 5. 11 Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran 182
Tabel 5. 12 Component Score Coefficient Matrix 204
Tabel 5. 13 Pembobotan Potensi Dan Masalah 204
Tabel 5. 14 IFAS Kerajinan Industri Gerabah Banyumulek 205
Tabel 5. 15 EFAS Kerajinan Industri Gerabah Banyumulek 206
Tabel 5. 16 Indikator Kinerja Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek 210
Tabel 5. 17 MPP Program Peningkatan Produksi Kerajinan Gerabah 214
Tabel 5. 18 Matrik SWOT 223
Tabel 5. 19 Proyeksi Jumlah Penduduk Tahun 2007 - 2011 237
Tabel 5. 20 Proyeksi Jumlah Tenaga Kerja dan Unit Usaha Tahun 2011 239
Tabel 5. 21 Aktivitas dan Fasilitas Pelaku di Sentra Indsustri 248
Tabel 5. 22 Rekapitulasi Arahan Pengembangan Sentra Industri 249
Tabel 5. 23 Aktivitas dan Fasilitas Pelaku di Sentra Pemasaran 262
Tabel 5. 24 Dasar Kedekatan Hubungan 263
Tabel 5. 25 Hubungan Derajat Kedekatan 262
Tabel 5. 26 Pembagian Zona Sentra Pemasaran 270

RINGKASAN

BAIQ HARLY WIDAYANTI, Jurusan Perencanaan Wilayah & Kota, Fakultas Teknik Universitas Brawijaya, Mei 2007, Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat, Dosen Pembimbing: Ir. Budi Sugiarto Waloeja, MSP dan Turniningtyas, ST, MT.

Kerajinan gerabah merupakan salah satu sektor penyumbang pada PAD Propinsi NTB. Terdapat 3 sentra industri kerajinan gerabah di NTB yaitu sentra industri Banyumulek, sentra industri Masbagik Timur dan sentra industri Penujak, diantara ketiga sentra industri tersebut yang paling berkembang dan memiliki sumbangan terbesar yaitu sentra industri Banyumulek. Latar belakang penelitian ini adalah isu kurang berkembangnya sentra industri kerajinan gerabah sebagai objek wisata maupun sebagai sentra industri serta penjualan gerabah yang mengalami penurunan sampai 50%. Hal tersebut antara lain disebabkan karena sumber daya manusianya rendah sehingga hasil produk kurang bervariasi, kondisi fisik sentra industri yang kurang terawat, banyaknya fasilitas di sentra industri yang tidak termanfaatkan secara optimal serta adanya pengaruh ketidakstabilan keamanan di Negara Indonesia.

Tujuan penelitian adalah untuk mengetahui karakteristik industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek meliputi kegiatan, lokasi, serta sarana prasarana penunjang industri. Merumuskan penyebab berkurangnya hasil produksi kerajinan gerabah, menyusun konsep dan strategi pengembangan sentra industri; serta menyusun arahan penataan sentra industri kerajinan gerabah. Motede penelitian yang digunakan dalam mengkaji karakteristik industri menggunakan motode analisis deskriptif untuk karakteristik. Untuk merumuskan faktor-faktor penyebab menurunnya hasil produksi digunakan akar masalah sedangkan untuk mengkaji mengenai konsep dan strategi pengembangan digunakan matrik eksternal internal, matrik grand strategy dan matrik SWOT. Dan untuk merumuskan upaya pengembangan sentra digunakan metode dovelopment dengan analisis tapak.

Karakteristik sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek merupakan industri kecil yang masih berada pada tingkat survival dengan hasil produk merupakan sektor basis. Hasil perhitungan shiftshare pertumbuhan wilayah -0,491 dan pertumbuhan proporsionalnya -0,109 dengan orientasi industri pada bahan baku (nilai IM = 2,33) dan tenaga kerja (100% berasal dari Desa Banyumulek). Permasalah utama yang menyebabkan jumlah produksi kerajinan gerabah berkurang antara lain karena tidak adanya tempat pelatihan untuk keterampilan pengrajin, tidak aktifnya pusat informasi, minimnya teknologi modern, kurangnya modal serta belum adanya penanggung jawab khusus sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.

Berdasarkan matrik eksternal internal nilai total skor IFAS = 2,912 dan EFAS = 3,149, dan masuk dalam kuadran II dengan nilai (-0,11 , 0,161) sehingga strategi yang sesuai adalah pertumbuhan dengan konsentrasi integrasi horizontal dengan Agresif Maintanance Strategy. Arahan pengembangan kegiatan industri antara lain: membangun sentra pemasaran, membangun tempat pelatihan, meningkatkan bauran produk, harga, promosi dan distribusi, mempertahankan kontinuitas produk, menjalin kemitraan, mencari bahan baku pengganti, peningkatan penggunaan teknologi, mengadakan pelatihan, peningkatan keterampilan, mengadakan studi banding, mengaktifkan koperasi, mempemudah birokrasi peminjaman, memberikan bantuan modal, menegaskan perijinan usaha dan memperbaiki sistem manajemen. Arahan untuk peningkatan kualitas sarana prasarana dengan penambahan jumlah art shop menjadi 47 unit, peningkatan kontruksi jalan, membangun pedestrian dan peningkatan kualitas pelayanan untuk kebutuhan air bersih, listrik dan telepon. Arahan pengembangan tapak sentra industri antara lain menata sentra produksi, membangun sentra pemasaran, membangun kantor pengelola, membangun area parkir dan memperluas jaringan utilitas. Sedangkan arahan penataan tapak sentra pemasaran membangun sentra pemasaran dengan bangunan di dalamnya antara lain: kantor pengelola, show room, bangunan serbaguna, gudang, parkir, toilet, tempat makan, musholla, pusat informasi dan pos keamanan.

Kata kunci: penataan, sentra industri, gerabah.

BAB I
PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Prioritas utama pembangunan Propinsi Nusa Tenggara Barat berada di sektor pertanian dan sektor pariwisata. Sektor pertanian menjadi prioritas pertama pembangunan disebabkan oleh sebagian besar penggunaan lahan di Propinsi NTB didominasi lahan pertanian, hal tersebut sangat erat kaitannya dengan Negara Indonesia yang merupakan negara agraris sedangkan pengembangan sektor pariwisata yang berada pada urutan kedua disebabkan karena banyaknya potensi wisata yang beragam seperti keindahan laut, kekhasan budaya dan berbagai industri kerajinan yang menarik wisatawan. Kondisi tersebut didukung oleh letak geografis Propinsi NTB yang berada dalam jalur perjalanan wisata yaitu berada disegi tiga emas daerah tujuan wisata terkenal di Indonesia yaitu wisata Bali di sebelah Barat, Pulau Komodo di sebelah Timur serta Tanah Toraja di sebelah Utara.

Industri kecil sebagai salah satu sektor pendukung dari berkembangnya pariwisata di Propinsi NTB, perkembangnya harus perlu direncanakan dengan baik. Pengembangan potensi sektor industri di Propinsi NTB selain bertujuan sebagai pendukung pariwisata juga merupakan usaha atau pilihan terbaik dalam memperbaiki disparitas ekonomi umumnya antara Kawasan Timur Indonesia (KTI) dengan Kawasan Barat Indonesia (KBI). Dalam pengembangan industri kecil masih memerlukan peran serta pemerintah yang lebih besar serta penguatan swadaya masyarakat setempat yang lebih kukuh dibandingkan dengan peran serta swasta. Tumbuhnya berbagai tipologi industri kecil dan rumah tangga di KTI memperlihatkan daya tahan yang besar. Keunggulan dan daya saing utama industri rumah tangga KTI teruji pada proses produksi yang berpusat pada kemampuan personal dan peranannya jarang bisa disubstitusi teknologi modern. Moda produksi demikian menyebabkan daya saingnya kuat sehingga segmen pasar tak mudah goyah oleh situasi *resesif*, sehingga produk industri rumah tangga mempunyai kekuatan potensial yang masih belum banyak tersentuh pembinaan yang lebih operasional.

Pengembangan industri kecil di Propinsi NTB khusus untuk sektor industri kecil dengan bahan baku sektor pertanian penunjang pariwisata, lebih diarahkan pada menetapkan prioritas pengembangan yang mampu mendorong pertumbuhan wilayah

dalam jangka panjang dengan pengadaan sarana prasarana penunjang, pengembangan partisipasi masyarakat, menciptakan iklim kondusif untuk mendorong peluang investasi dan promosi. Pembangunan industri diarahkan untuk mengembangkan sektor industri agar mampu mandiri dan jadi penggerak utama pembangunan, terutama pada sektor industri kecil yang memberi manfaat sosial yang sangat berarti bagi perekonomian di Indonesia. Menurut Kirkpatrick et.al, 1994 (*dalam* Pardede, 2000 *dalam* Bappenas, 2004:243) usaha industri kecil dianggap sebagai kegiatan ekonomi yang tepat dalam pembangunan di negara yang sedang berkembang disebabkan oleh:

1. Usaha kecil mendorong munculnya kewirausahaan domestik dan sekaligus menghemat sumberdaya negara.
2. Usaha kecil menggunakan teknologi pada karya, sehingga dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja dibandingkan yang disediakan oleh perusahaan.
3. Usaha kecil dapat didirikan, dioperasikan dan memberikan hasil dengan cepat.
4. Pengembangan usaha kecil dapat mendorong proses desentralisasi inter-regional dan intra-regional, karena usaha kecil dapat berlokasi di kota-kota kecil dan pedesaan.
5. Usaha kecil memungkinkan tercapainya tujuan ekonomi dan sosial politik secara bersamaan tanpa gangguan.

Berdasarkan RTRW Propinsi Nusa Tenggara Barat Tahun 2000-2015, sektor industri yang berkembang di NTB adalah industri kecil dan industri rumah tangga, baik untuk pemenuhan kebutuhan sehari-hari maupun untuk penunjang pariwisata. Jenis industri yang potensial adalah industri makanan, minuman, dan tembakau; industri tekstil, pakaian jadi dan kulit; industri kayu dan barang dari kayu; industri barang mineral bukan logam. Sesuai dengan potensi Propinsi NTB, maka pengembangan industri juga diarahkan untuk menunjang pariwisata. Untuk mengembangkan sektor industri maka strategi yang dilakukan adalah:

1. Industri kecil penunjang wisata (hasil *souvenir*) dilakukan dengan meningkatkan kualitas produksi melalui pembinaan, menjaga kualitas dan keaslian hasil, serta membuat dengan kemasan menarik.
2. Mengadakan toko/kios souvenir yang menjual beragam hasil kerajinan NTB.
3. Menciptakan iklim kondusif untuk menarik investasi.
4. Melakukan promosi potensi wilayah agar hasil yang ada dapat dikelola lebih lanjut.

5. Dilakukan kontrol terhadap limbah yang ditimbulkan oleh industri agar tidak mencemari lingkungan sekitarnya.

Berdasarkan penjabaran Rencana Kerja Pemerintah Daerah (RKPD) Tahun 2005 yang memuat kebijakan pembangunan terkait dengan kebijakan APBD maupun APBN, Pertumbuhan PDRB NTB tahun 2003 adalah 3,10% menunjukkan penurunan bila dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya. Pertumbuhan sektor pertanian dan industri pengolahan terus meningkat, pada tahun 2003 sektor pertanian mencapai 3,16% sedangkan sektor industri pengolahan 6,49%. Sementara itu, sektor lainnya mengalami penurunan, sehingga pada tahun yang sama hanya sekitar 2,94% sedangkan kontribusi sektor pertanian, industri pengolahan, dan lainnya terhadap PDRB 2003 secara berturut-turut adalah 24,38%, 4,27%, dan 71,35%. Sasaran umum pembangunan ekonomi dalam tahun 2005 adalah peningkatan penerimaan daerah, pengembangan dan pembinaan usaha daerah serta peningkatan kerjasama antar daerah.

Meskipun terdapat beberapa permasalahan dalam pengembangan industri di NTB, namun terdapat beberapa produk yang mempunyai pasar cukup potensial baik untuk tujuan dalam negeri maupun eksport. Beberapa jenis produk dari NTB yang mampu menembus berbagai pasar internasional antara lain sebagai berikut:

Tabel 1. 1 Jenis Produk Ekspor Propinsi NTB

No.	Jenis Barang	Volume (ton)	Nilai ($)
1.	Batu Apung	14.131,69	1.518.885,0
2.	Kacang Mete	236,12	1.174.558,7
3.	Udang Beku	42,11	340.849,3
4.	Kerajinan Gerabah	755,67	332.730,3
5.	Kerajinan Bambu	15,01	22.610,9
6.	Kerajiinan Lontar	6.36	5.422,2
7.	Kerajnan Tembaga	1,96	7.860,9
8.	Kerajinan Tulang	1,74	3.326,6
9.	Kerajinan Pandan	1,07	5.362,5

Sumber : BPS Dati I NTB, 2004

Berdasarkan tabel 1.1 dijelaskan, bahwa potensi eksport utama yaitu batu apung, kemudian kacang mete, udang beku dan kerajinan gerabah. kondisi tersebut mengindikasikan bahwa kerajinan gerabah merupakan potensi yang sangat potensial untuk dikembangkan. Ekspor gerabah NTB pada tahun 2003 mencapai nilai USD 1.380.599,37 (sekitar 13 miliar dengan kurs rata-rata Rp. 9.000,-) sedangkan pada periode 1999-2003 mencapai USD 6.335.388,22. Pulau Lombok memiliki tiga sentra gerabah terbesar yaitu Desa Banyumulek di Lombok Barat, Desa Penunjak di Lombok Tengah dan Desa Masbagik Timur di Lombok Timur, dari ketiga desa tersebut, Desa

Banyumulek memiliki produksi gerabah terbesar (dapat dilihat pada tabel 1.2). Sentra produksi gerabah Desa Banyumulek memiliki jumlah 1.117 unit usaha, penyerapan tenaga kerja 2.496 orang dengan jumlah produksi 395 ton sedangkan pada Desa Penujak memiliki 943 unit usaha, penyerapan tenaga kerja 2.009 orang dengan jumlah produksi 235,84 ton dan Desa Masbagik Timur memiliki 605 unit usaha, penyerapan tenaga kerja 1.581 orang dengan jumlah produksi 124,83 ton (Informasi Produk Kerajinan Gerabah Nusa Tenggara Barat tahun 2004).

Tabel 1. 2 Jumlah Tenaga Kerja, Unit Usaha dan Jumlah Produksi Sentra Industri Gerabah Terbesar di Pulau Lombok

Sentra Industri	Jumlah Unit Usaha (unit)	Jumlah Tenaga Kerja (orang)	Jumlah Produksi (ton)
Desa Banyumulek	1.117	2.496	395,00
Desa Penujak	943	2.009	235,84
Desa Masbagik Timur	605	1.581	124,83

Sumber: Informasi Produk Kerajinan Gerabah Nusa Tenggara Barat tahun 2004

Wilayah penelitian yang akan diambil yaitu sentra industri Banyumulek yang merupakan tempat produksi kerajinan gerabah dengan hasil produksi, jumlah unit usaha dan jumlah tenaga kerja terbesar di Pulau Lombok. Sentra Industri Banyumulek berada di Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat. Kabupaten Lombok Barat memiliki fungsi dan peran wilayah yaitu sebagai pintu gerbang penumpang/barang, kawasan pariwisata pantai dan alam, hutan lindung, kawasan pertanian, industri dan pertambangan. Kabupaten Lombok Barat terbagi dalam 5 Sub Satuan Wilayah Pembangunan (SSWP), dan Kecamatan Kediri termasuk dalam SSWP Padila dengan pusat pengembangan di Kecamatan Kediri. SSWP Padila berfungsi sebagai pusat pendidikan, industri kerajinan dan pertanian (RTRW Kabupaten Lombok Barat 2003 – 2013).

Sektor industri skala kecil maupun industri rumah tangga di Kabupaten Lombok Barat memberikan sumbangan pada peningkatan PDRB kabupaten sebesar Rp.78.551.950.000,- (3,34% dari jumlah total PDRB Kabupaten Lombok Barat) sedangkan pada Kecamatan Kediri industri rumah tangga memberikan kontribusi sebesar Rp. 13.416.534.570,- (10,17% dari jumlah total PDRB Kecamatan Kediri atas dasar harga berlaku). Namun, kelebihan dari sektor industri kecil adalah mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah besar dan mampu merangsang produktivitas modal masyarakat menengah ke bawah yaitu sebanyak 67.868 orang (17,26% penduduk Kabupaten Lombok Barat) dan 7.918 orang (27,12% penduduk Kecamatan Kediri) yang bekerja di sektor industri kecil. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 1.3:

Tabel 1. 3 Jumlah Tenaga Kerja dan Sumbangan Sektor Industri

No	Uraian	Kab. Lombok Barat	Kecamatan Kediri
1.	Tenaga Kerja (orang)	67.868	7.918
2.	Sumbangan pada PDRB	Rp. 78.551.950.000,-	Rp 13.416.534.570,-

Sumber: Lombok Barat dan Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005

Hasil penelitian Kinnon tahun 1985 kerajinan gerabah bisa dikembangkan untuk mengatasi kemiskinan Masyarakat Sasak di Banyumulek. Gerabah Lombok kurang *marketable* karena proses produksi yang sangat sederhana, baik dalam proses pembuatan gerabah ataupun pembakaran. Begitu juga soal desain, para pengrajin kurang kreatif untuk menciptakan desain-desain baru yang laku di pasaran. Pengrajin kurang tekun dalam memperhatikan teknik pembuatan gerabah yang baik (Novitasari, 2005: 3).

Seperti umumnya daerah yang terletak di KTI, Lombok kurang potensial untuk daerah pertanian karena iklimnya kering dan unsur tanah liatnya tinggi. Kondisi tersebut mengakibatkan banyaknya sumber daya tanah liat yang dapat dimanfaatkan sebagai bahan utama dalam pembuatan gerabah. Tanah liat banyak terdapat di lereng-lereng perbukitan seperti di Ketejer, Egoq, Lembar, Penunjak, Penangsaq, Montong Tangi, Rungkang, Masbagik, dan Lenek. Sebagai bahan pendukung kerajinan gerabah, di Lombok banyak juga terdapat pasir kuarsa yang berfungsi untuk memberikan efek kilap pada gerabah (Novitasari, 2005 : 4).

Lebih dari 80% gerabah yang dihasilkan oleh sentra-sentra gerabah di Lombok, termasuk Desa Banyumulek untuk tujuan ekspor. Rata-rata ekspor gerabah Banyumulek ke luar negeri setiap bulan sebanyak empat kontainer berukuran 20 *feet*. Negara tujuan ekspor terbesar ke Belanda, Selandia Baru, dan Amerika Latin. Potensi gerabah harus didukung adanya perkembangan infrastruktur yang baik. Kondisi infrastruktur jalan berpengaruh terhadap pemasaran gerabah baik ke dalam ataupun ke luar negeri. Untuk lebih jelasnya mengenai tujuan eksport serta nilai produksi dan nilai ekspor gerabah Banyumulek dapat dilihat pada tabel 1.4. dan tabel 1.5.

Tabel 1. 4 Tujuan Ekspor Gerabah Kabupaten Lombok Barat

Negara Tujuan	2000		2001		2002	
	Volume (ton)	Nilai (USD)	Volume (ton)	Nilai (USD)	Volume (ton)	Nilai (USD)
Selandia Baru	49,56	40.567,80	24,16	20.868,06	19,17	23.052,04
USA	974,17	851.399,56	805,41	730.402,41	810,96	758.082.34
Belanda	210,42	219.448,96	128,10	122.336,35	92,57	225.810,38
Italia	34,49	34.901,35	91,74	121.730,96	63,73	125.192,30
Jumlah	**768,64**	**1.146.317,67**	**1.049,41**	**995.337,78**	**986,43**	**1.132.137,06**

Sumber: Perkembangan Sektor Perdagangan Kabupaten Lombok Barat tahun 2002

Tabel 1. 5 Nilai Produksi dan Nilai Ekspor Kerajinan Gerabah Banyumulek

No	Tahun	Jumlah Usaha (unit)	Nilai Produksi (ton)	Nilai Ekspor (USD)
1.	2002	1.574	972.37	1.116.000,00
2.	2003	1.105	733,51	1.079.897,80
3.	2004	1.117	395,00	320.000,00

Sumber: Laporan Rekapitulasi Perkembangan Eksport Lombok Barat tahun 2004

Menurunnya permintaan gerabah ke luar negeri disebabkan oleh produk yang dihasilkan monoton serta terdapat persaingan dengan hasil kerajinan dari Cina dan Vietnam (Menko Kesra Aburizal Bakrie, 2006)

Menurut data terakhir pada Januari 2006, Desa Banyumulek memiliki jumlah penduduk 9.179 jiwa dengan 61,21% penduduknya bermata pencaharian sebagai pengrajin gerabah. Bidang pertanian kurang begitu berkembang karena tanah yang kurang subur, dan kepemilikan mayoritas lahan bukan oleh penduduk Banyumulek tetapi dari luar desa.

Berdasarkan RTRW Kabupaten Lombok Barat tahun 2003-2013 dan Dokumen Bantuan Teknis Perencanaan dan Penataan Revitalisasi Kawasan Banyumulek di Kabupaten Lombok Barat Tahun 2002 Desa Banyumulek merupakan sentra industri pusat kerajinan gerabah yang terletak di Kecamatan Kediri, Lombok Barat. Sebagai pusat kerajinan yang memiliki nilai historis dan potensi ekonomi, sentra industri kerajinan Banyumulek merupakan salah satu tujuan wisata yang mendukung pariwisata di Kabupaten Lombok Barat. Selain itu kawasan industri Banyumulek merupakan salah satu penyumbang dalam peningkatan Pendapatan Asli Daerah Kabupaten Lombok Barat. Namun, seiring dengan berjalannya waktu dan banyaknya peristiwa-peristiwa yang terjadi baik di dalam Kabupaten Lombok Barat sendiri, maupun di luar kabupaten mengakibatkan menurunya nilai *eksport* gerabah hingga 50% dan terpuruknya pariwisata di Pulau Lombok, termasuk pariwisata di dalam Kabupaten Lombok Barat. Kondisi tersebut mengakibatkan menurunnya jumlah sumbangan sektor industri kerajinan gerabah terhadap perekonomian daerah.

Permasalahan yang ada di sentra industri Banyumulek yaitu, kondisi fisik kawasan berupa pasar seni, *show room* dan tempat pusat informasi kurang terawat. Selain itu masyarakat memanfaatkan lokasi penjemuran gerabah di pinggir-pinggir jalan, yang menyebabkan terganggunya kelancaran arus lalu lintas sekaligus dapat memberikan kesan tidak nyaman terhadap pengunjung. Banyaknya permasalahan dalam pengembangan industri kecil gerabah Banyumulek serta mengingat keberadaannya yang sangat penting, maka perlu upaya revitalisasi kawasan untuk memulihkan vitalitas

ekonomi dan meningkatkan kualitas fisik Kawasan Banyumulek. Berdasarkan kondisi tersebut maka, peneliti mencoba memberikan suatu arahan penataan sentra industri Banyumulek agar terdapat pengoptimalan fungsinya sebagai sentra kerajinan dan sebagai salah satu objek wisata yang diharapkan akan berdampak pada peningkatan kesejahteraan masyarakat terutama masyarakat pengrajin.

1.2 Identifikasi Masalah

Permasalahan yang terjadi pada desa kerajinan gerabah Banyumulek antara lain:

1. Hasil produk kerajinan gerabah yang cenderung homogen karena minimnya diversifikasi produk. Hal tersebut dapat mengakibatkan kejenuhan konsumen sehingga akan mengakibatkan berkurangnya permintaan pasar. Jumlah permintaan tahun 2002 mencapai 972,37 ton, tahun 2003 mencapai 733,51 ton dan tahun 2004 mencapai 395,00 ton. Kondisi tersebut karena kurangnya keterampilan pelatihan untuk pengrajin dalam menciptakan desain-desain dan model baru.
2. Sarana penunjang kegiatan industri kerajinan gerabah yang sudah tersedia yaitu 1 unit pasar seni yang tidak pernah berfungsi, 1 unit koperasi yang sejak tahun 2003 tidak aktif lagi, 1 unit pusat informasi yang tidak berfungsi dan 36 art-shop tanpa pengelola yang memantau perkembangannya. Sarana penunjang yang belum ada yaitu tempat parkir khusus kendaraan pengunjung, tempat khusus untuk menjemur gerabah dimana masyarakat masih menjemur tanah liat dan gerabah di pinggir-pinggir jalan, sehingga mengakibatkan arus lalu lintas kurang lancar.
3. Gerabah Banyumulek telah menembus pasaran dunia dengan 28 negara tujuan, antara lain Amerika Serikat, Belanda, Italia dan Selandia Baru. Tahun 2002 nilai ekspor gerabah tercatat sekitar 1.116 juta dolar AS. Namun setelah terjadi peledakan bom di Bali, Kunjungan wisata ke Lombok menurun, yang berdampak pada jumlah penjualan gerabah. Penjualan gerabah menurun sampai 50%, yang kemudian berdampak pada jumlah penerimaan PAD. Penurunan jumlah penjualan gerabah disebabkan juga karena belum optimalnya *linkage sistem* kerajinan gerabah dimana kurang bekerjasama dengan objek-objek wisata dalam penjualan gerabah, kurang bekerjasama dengan daerah lain dalam promosi dan penukaran informasi pasar, serta kurang bekerjasama dengan pemerintah dalam pengembangan sentra industri.

1.3 Rumusan Masalah

Adapun permasalahan yang akan dibahas pada penelitian antara lain:

1. Bagaimanakah karakteristik industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek?
2. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penurunan hasil produksi kerajinan gerabah di Desa Banyumulek?
3. Bagaimanakah konsep dan strategi pengembangan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek?
4. Bagaimanakah arahan penataan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek?

1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian

1.4.1. Tujuan penelitian

Tujuan dari penelitian adalah:

1. Mengidentifikasi karakteristik industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.
2. Menentukan faktor penyebab dari penurunan hasil produksi kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.
3. Menyusun konsep dan strategi pengembangan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.
4. Menyusun arahan penataan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.

1.4.2. Manfaat penelitian

Adapun manfaat yang diharapkan dari penelitian antara lain:

1. Bagi kalangan akademisi, untuk menambah wawasan, memperkaya pengalaman dan dapat dijadikan tambahan referensi untuk melakukan penelitian mengenai industri kecil khususnya industri kerajinan gerabah pada daerah-daerah lain di Indonesia.
2. Bagi perencana, dapat dijadikan sebagai informasi dan sumbangan pemikiran dalam perencanaan penataan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.
3. Bagi Pemerintah daerah, dapat dijadikan sebagai informasi dan sumbangan pemikiran dalam perencanaan penataan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.
4. Bagi masyarakat, dapat membantu dan mendorong masyarakat untuk lebih berperan aktif dalam upaya pengembangan kegiatan industri di tempatnya tinggal.

1.5 Lingkup Penelitian

Lingkup penelitian yang akan dibahas meliputi lingkup lokasi sebagai wilayah penelitian dan lingkup materi sebagai batasan pembahasan analisa.

1.5.1. Ruang lingkup wilayah

Wilayah penelitian merupakan Desa Banyumulek, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat yang berjarak ± 10 Km dari Kota Mataram. Luas total wilayah penelitian 280 hektar dan terbagi dalam 15 dusun. Adapun batas administrasi Desa Banyumulek sebagai berikut (peta 1.3)

Sebelah Utara : Desa Telagawaru Kecamatan Labuapi;
Sebelah Timur : Desa Rumak Kecamatan Kediri;
Sebelah Selatan : Desa Dasan Baru Kecamatan Kediri; dan
Sebelah Barat : Desa Sukamakmur Kecamatan Gerung.

1.5.2. Ruang lingkup materi

Aspek-aspek yang akan dikaji dalam penelitian Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek antara lain:

1. Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah

   Kajian terhadap karakteristik industri gerabah adalah kajian terhadap kegiatan industri dan faktor yang mempengaruhi lokasi industri di Desa Banyumulek. Faktor-faktor tersebut akan memberikan ciri khusus pada kawasan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek. Pengkajian karakteristik industri kerajinan gerabah meliputi:

   - Karakteristik lokasi industri membahas mengenai letak geografis, topografi, iklim dan penggunaan lahan sentra industri.
   - Karakteristik kegiatan industri membahas mengenai bahan baku, tenaga kerja, modal, struktur usaha, pemasaran, teknologi, legalitas dan manajemen.
   - Karakteristik sarana prasarana membahas mengenai sarana perniagaan, koperasi, jaringan jalan, jaringan air bersih, jaringan listrik, jaringan telepon serta transportasi.

2. Penentuan potensi dan permasalahan

   Analisis penentuan potensi dan permasalahan merupakan hasil kesimpulan dari karakteristik industri kerajinan gerabah. Dari potensi dan permasalah tersebut dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menyusun konsep dan arahan pengembangan kawasan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek. Analisis potensi masalah meliputi:

- Analisis potensi ekonomi berdasarkan nilai *shift share*
- Analisis orientasi industri
- Analisis keterkaitan membahas mengenai keterkaitan kedepan, keterkaitan kebelakang, keterkaitan dengan pariwisata, keterkaitan dengan industri kecil lainnya dan keterkaitan dengan sentra-sentra industri gerabah lainnya.
- Analisis potensi masalah

3. Penentuan faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan hasil produksi

   Analisis penentuan faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan hasil produksi menggunakan analisis akar masalah. Pada bagan akar masalah semua variabel yang mempengaruhi produksi kerajinan gerabah dicari penyebab permasalahannya sehingga diperoleh penyebab utama serta akibat dari permasalahan tersebut.

4. Penentuan lokasi sentra pemasaran

   Analisis penentuan lokasi sentra pemasaran merupakan analisis yang mencari lokasi sentra pemasaran yang tepat untuk industri kerajinan gerabah Banyumulek dengan mempertimbangkan beberapa aspek yang dibutuhkan dan harus ada di suatu sentra pemasaran untuk mendukung kegiatan produksi dan distribusi barang, yaitu:

   - Jaringan jalan
   - Sarana prasarana pendukung
   - Simpul produksi
   - Simpul distribusi
   - Simpul transportasi
   - Ketersediaan lahan

5. Konsep dan strategi pengembangan

   Setelah mengkaji karakteristik industri beserta potensi dan permasalahannya maka, dapat disusun konsep dan strategi pengembangan industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek. Konsep dan strategi pengembangan sangat perlu dikaji sebagai bahan pertimbangan dalam merencanakan penataan kawasan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek. Konsep pengembangan sentra industri kerajinan terdiri dari:

   - Konsep pengembangan lokasi sentra industri
   - Konsep pengembangan kegiatan industri
   - Konsep pengembangan sarana prasarana

Penentuan strategi dengan menggunakan metode, meliputi:

- Matrik eksternal internal (EFAS dan IFAS)
- Matrik *grand strategy*
- Matrik SWOT

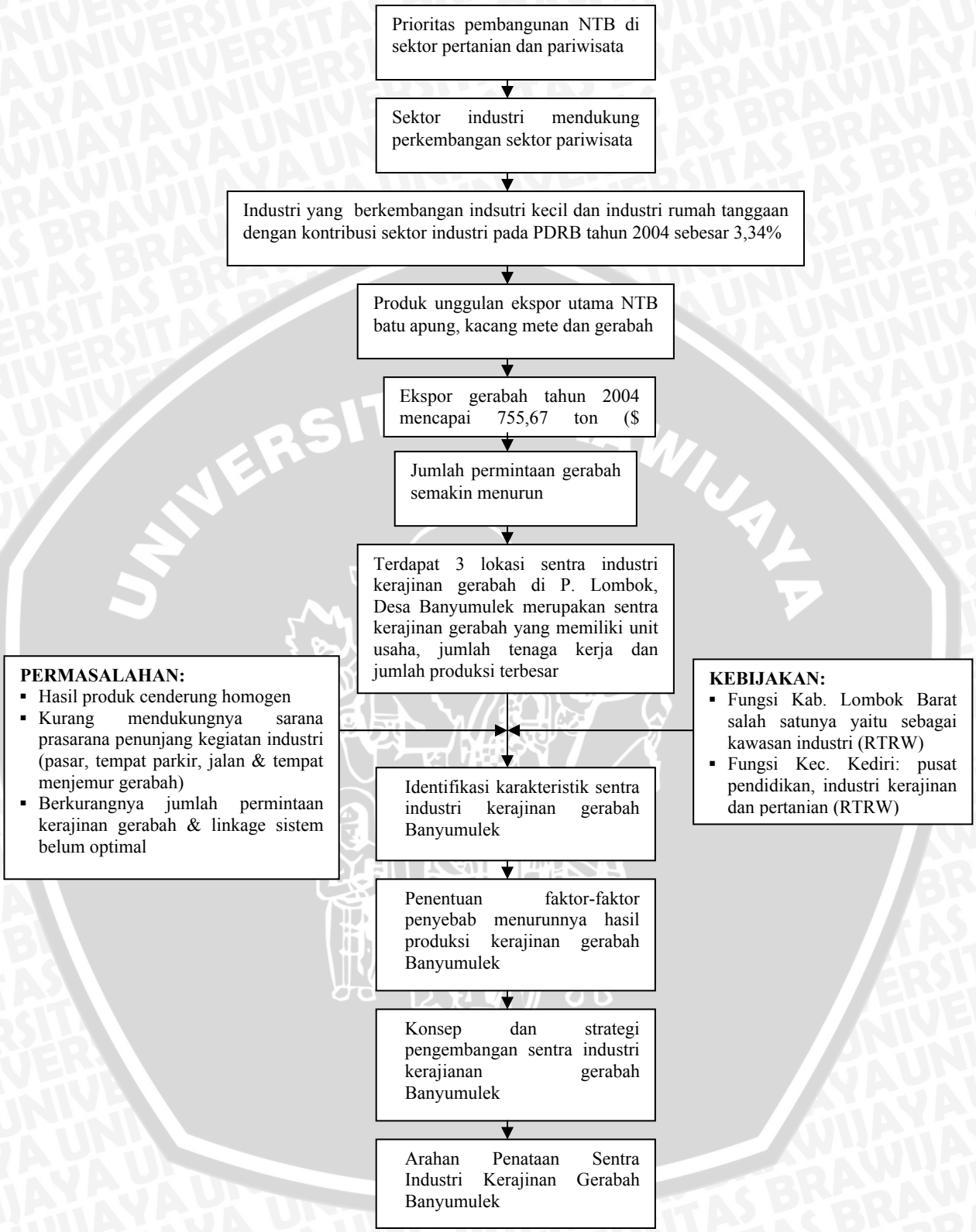
6. Arahan Pengembangan

Arahan pengembangan merupakan kelanjutan dari pembahasan konsep dan strategi pengembangan kegiatan industri kerajinan gerabah. Dalam kajian akan dibahas mengenai analisis pengembangan skala makro dan skala mikro. Kajian arahan pengembangan meliputi:

- Arahan pengembangan sentra industri (makro) meliputi: arahan pengembangan kegiatan industri, arahan penyediaan sarana dan prasarana serta arahan pengembangan sentra industri itu sendiri.
- Arahan pengembangan sentra pemasaran industri (mikro) meliputi: arahan penataan tapak sentra industri (analisis tapak).

1.6 Kerangka Pemikiran

Kerangka pemikiran adalah bagian dari penelitian yang menggambarkan alur pikiran peneliti, dalam memberikan penjelasan kepada orang lain (Hasan, 2002:48). Kerangka pemikiran dapat memberikan gambaran mengenai tahapan atau langkah-langkah sistematis yang akan digunakan untuk mempermudah proses studi supaya menjadi lebih terarah. Kerangka pemikiran penelitian Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat dapat dilihat pada gambar 1.1.



Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran

Gambar 1. 2 Orientasi Kecamatan Kediri Terhadap Kabupaten Lombok Barat

Gambar 1. 3 Administrasi Desa Banyumulek

BAB II
TINJAUAN PUSTAKA

2.1. Industri Kecil

2.1.1. Pengertian industri kecil

Industri adalah kegiatan memproses atau mengolah barang dengan menggunakan sarana dan peralatan, misal mesin (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002: 378). Industri adalah bagian dari proses produksi yang mengolah bahan mentah menjadi bahan baku atau bahan baku menjadi barang jadi, sehingga menjadi barang yang bernilai bagi masyarakat. Sedangkan *perindustrian* adalah kegiatan industri secara mekanis ataupun secara kimia, termasuk reparasi dan *assembling* atau perakitan (Wardiyatmoko, 1995: 65).

Menurut Biro Pusat Statistik (1979), industri kecil merupakan sebuah perusahaan yang jumlah tenaga kerjanya kurang dari 20 orang, termasuk pekerja yang dibayar, pekerja pemilik, dan pekerja keluarga yang tidak dibayar. Batasan atau kriteria yang diberikan oleh pemerintah Indonesia berdasarkan SK Menteri Perindustrian No.133/M/SK/8/1979 adalah: perusahaan yang memiliki investasi peralatan di bawah nilai 70 juta dan investasi pertenaga kerja maksimal Rp 625.000 tenaga kerja di bawah 20 orang dan aset perusahaan tidak lebih dari 100 juta. Sedangkan menurut Departemen Perindustri, menetapkan bahwa industri skala kecil adalah suatu yang mempunyai nilai aset tidak termasuk rumah dan tanah yang ditempati bagi industri kecil adalah tidak melebihi 60 juta, harus berada di tangan warga negara Indonesia.

Industri kecil berdasarkan Undang-undang No 9 tahun 1995 tentang Usaha Kecil merupakan kegiatan ekonomi yang dilakukan oleh perseorangan atau rumah tangga maupun suatu badan usaha, bertujuan untuk memproduksi barang ataupun jasa untuk diperniagakan secara komersial, yang mempunyai kekayaan bersih paling banyak 200 juta dan mempunyai nilai penjualan per tahun sebesar 1 milyar atau kurang. Industri pedesaan adalah usaha mengolah barang-barang (keperluan hidup) di daerah pedesaan yang biasanya dilakukan dengan tangan, kerajinan tangan (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002: 378).

Batasan mengenai skala usaha menurut BPS, berdasarkan kriteria jumlah tenaga kerja (Rencana Induk Pengembangan Industri Kecil Menengah 2002 -2004: 7), yaitu:

- Industri dan Dagang Mikro (ID-Mikro) : 1 – 4 orang
- Industri dan Dagang Kecil (ID-Kecil) : 5 – 19 orang

- Industri dan Dagang Menengah (ID-Menengah) : 20 – 99 orang
- Industri dan Dagang Besar (ID-Besar) : 100 orang ke atas

Menurut Tambunan (1998: 20) karakteristik dari industri kecil yang pada umumnya adalah golongan industri tradisional mempunyai ciri khas, yaitu:

1. Sebagian besar dari pekerja adalah anggota keluarga (istri dan anak) dari pengusaha atau pemilik usaha (*family workers*) yang tidak dibayar.
2. Proses produksi dilakukan secara manual dan kegiatannya sehari-hari berlangsung di dalam rumah
3. Kegiatan produksi sangat musiman mengikuti kegiatan produksi di sekot pertanian yang sifatnya musiman juga
4. Jenis produksi yang dihasilkan umumnya dari kategori barang-barang konsumsi sederhana seperti makanan, alat-alat dapur dari kayu dan bambu, pakaian jadi dan alas kaki.

Kerajinan adalah (1) barang yang dihasilkan melalui keterampilan tangan (seperti tikar, anyaman, gerabah dan sebagainya), (2) perusahaan (kecil) yang membuat barang-barang sederhana, misalnya mengandung unsur seni (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 1997: 811).

Gerabah merupakan kerajinan yang terbuat dari tanah liat dicampur tanah sari atau pasir yang telah dilakukan pemrosesan sehingga terbentuk adonan untuk selanjutnya dibentuk suatu produk yang diinginkan. Dilanjutkan dengan pengeringan dan pembakaran pada tingkat suhu sekitar 700 – 800^0C (Informasi Produk Kerajinan Gerabah NTB tahun 2004).

Industri kerajinan gerabah Banyumulek yang berlokasi di Desa Banyumulek termasuk industri kecil karena tenaga kerja untuk satu unit usaha pada umumnya berasal dari keluarga dengan jumlah rata-rata 5 orang. Kegiatan industri kerajinan gerabah termasuk kegiatan turun temurun yang dilakukan secara tradisional dengan peralatan yang relatif sangat sederhana yaitu berupa: alat putar dari tangan terbuat dari kayu, alat pemukul, cangkul, sekop, batu hitam gengam, karung goni, ayakan tanah, pisau, dan tempat membakar. Tempat pembakaran para pengrajin menggunakan tungku sederhana dan ada yang menggunakan pembakan secara tradisional dengan bahan bakar dari kayu bakar, daun-daun kering/sampah dan jerami. Dengan alat-alat yang masih sederhana tersebut maka dapat disimpulkan bahwa nilai investasi kegiatan industri gerabah kurang dari 60 juta.

2.1.2. Klasifikasi industri kecil

A. Berdasarkan ciri-cirinya

Departemen perindustrian (Direktorat Industri Kecil, 1985: 10) mengklasifikasikan tentang industri kecil berdasarkan ciri-cirinya, sebagai berikut:

1. Industri kecil modern

   Ciri-cirinya:

   a. Menggunakan teknologi proses madya.
   b. Mempunyai skala produksi yang terbatas.
   c. Tergantung pada dukungan Litbang dan usaha kerekayasaan (industri besar).
   d. Dilibatkan dalam sistem produksi besar, menengah dan dengan sistem pemasaran domestik dan *eksport.*
   e. Menggunakan mesin khusus dan alat perlengkapan modal lainnya.

2. Industri kecil tradisional

   Ciri-cirinya:

   a. Teknologi proses yang digunakan secara sederhana.
   b. Teknologi pada Unit Pelayanan Teknis (UPT) yang disediakan Departemen Perndustrian sebagai bagian dari program bantuan teknis kepada industri kecil.
   c. Mesin yang digunakan dan alat perlengkapan modal lainnya relatif sederhana.
   d. Lokasinya di daerah pedesaan.
   e. Akses akan menjangkau pasar di luar lingkungan yang berdekatan.

3. Industri kerajinan kecil

   Industri kerajinan kecil meliputi berbagai industri kecil yang sangat beragam mulai dari menggunakan teknologi proses yang sederhana sampai menggunakan teknologi proses madya atau bahkan teknologi proses yang maju. Disamping itu potensinya didukung dengan landasan budaya yaitu mengingat peranan pentingnya dalam pelestarian warisan budaya.

B. Berdasarkan legalitasnya

Berdasarkan legalitasnya pengelompokan industri kecil ditetapkan sebagai berikut (Departemen Perindustrian, 1994: 86):

1. Industri kecil yang mempunyai ijin usaha industri atau Surat Tanda pendaftaran industri kecil, yaitu mencakup semua jenis industri dalam kelompok industri kecil dengan nilai kekayaan perusahaan seluruhnya (*asset*) sebesar antara Rp 5.000.000,- sampai lebih dari Rp 50.000.000,- tidak termasuk nilai rumah dan tanah yang ditempati.

2. Industri kecil tanpa diwajibkan memiliki surat tanda pendaftaran industri kecil mencakup semua jenis industri dalam kelompok industri kecil dengan kekayaan perusahaan seluruhnya (*asset*) tidak lebih dari Rp 5.000.000,-

Industri pada kelompok pertama sering disebut industri kecil formal, sedangkan kelompok kedua disebut sebagai industri kecil non formal. Industri non formal jika dikehendaki oleh pengusaha industri bersangkutan dapat meminta ijin usaha.

C. Berdasarkan keseragaman penggunaan teknologi dan fungsi produksi

Berdasarkan keseragaman penggunaan teknologi dan fungsi produksi, Departemen Perindustrian (1994: 86) mengelompokkan industri kecil menjadi:

1. Industri kecil pangan

   Yaitu kegiatan industri kecil yang menghasilkan barang-barang konsumsi misalnya industri kecil krupuk, industri kecil tahu, industri kecil tempe, industri kecil gula merah dan industri kecil garam rakyat.

2. Industri kecil sandang dan kulit

   Yaitu kegiatan industri kecil yang menghasilkan produk berupa kerajinan rumah tangga atau kerajinan tangan misalnya industri kecil anyaman, keramik, batu ukir, kerajinan perak dan mebel.

3. Industri kecil kimia dan bahan bangunan

   Yaitu kegiatan industri kecil yang menghasilkan/aktivitas produksinya adalah bahan kimia dan bangunan misalnya: industri kecil batu bata, arang kayu, genteng dan *lis gips*.

4. Industri kecil kerajinan dan umum

   Yaitu industri kecil yang menghasilkan produk berupa kerajinan rumah tangga atau kerajinan tangan misalnya industri kecil anyaman, keramik, batu ukir, kerajinan perak dan mebel.

5. Industri kecil logam

   Yaitu kegiatan industri kecil yang khusus menghasilkan produk dari logam antara lain industri pande besi, kaleng, cor logam, bengkel las dan pembuatan suku cadang.

   Industri kecil dan menengah yang berkembang di Indonesia sebagian besar termasuk sektor informal, karena sektor industri kecil dilihat dari kapasitas dan pola produksinya merupakan kegiatan dari kelompok masyarakat serta berkembang sesuai dengan pola ketenagakerjaan yang ada di dalam masyarakat.

Menurut Departemen Perindustrian seperti yang dikutip oleh Arsyad (1988: 175), bahwa industri dapat dikelompokkan menjadi 3 kelompok besar, yaitu :

1. Industri Dasar

   Meliputi Industri Mesin dan Logam Dasar dan Industri Kimia Dasar. Industri yang termasuk dalam Industri Mesin dan Logam Dasar antara lain industri mesin pertanian, industri elektronika, industri kereta api, industri pesawat terbang, industri kendaraan bermotor, industri besi baja, industri tembaga dan alumunium. Sedangkan yang termasuk dalam Industri Kimia Dasar antara lain industri pengolahan kayu dan karet alam, industri rotan, industri pestisida, industri semen, industri batubara, dan industri silikat. Industri Dasar mempunyai misi untuk menguatkan pertumbuhan ekonomi, membantu penjualan struktur industri, bersifat padat modal, meningkatkan ekspor serta mengembangkan tenaga ahli dan terampil.

2. Industri Kecil

   Meliputi Industri Pangan (seperti makanan, minuman, tembakau), Industri Sandang dan Kulit (seperti tekstil, pakaian jadi dan barang dari kulit), Industri Kimia dan Bahan Bangunan (seperti kertas, percetakan, penerbitan, barang-barang karet dan plastik), Industri Kerajinan Umum (seperti kayu, rotan, bambu, dan barang-barang galian bukan logam), Industri Logam (seperti mesin-mesin listrik, alat-alat ilmu pengetahuan, dan barang dari logam), Industri Kecil mempunyai misi melaksanakan pemerataan.

3. Industri Hilir

   Yaitu kelompok aneka Industri yang meliputi industri yang mengolah sumber daya hutan, industri yang mengolah hasil pertambangan, industri yang mengolah hasil pertanian, dan sebagainya. Kelompok Aneka Industri mempunyai misi meningkatkan pertumbuhan ekonomi, mempercepat kesempatan kerja, tidak padat modal, dan teknologi yang digunakan adalah teknologi menengah atau teknologi maju. Pengembangan Kelompok Aneka Industri bertujuan menguatkan pertumbuhan ekonomi dan pemerataan hasil-hasil pembangunan dengan cara menguatkan keterkaitan penggunaan bahan baku, dan produksi dalam negeri, meningkatkan ekspor, memperluas kesempatan kerja dan meningkatkan partisipasi masyarakat

Pembinaan industri kecil dan menengah cenderung dikelompokkan pada 3 kategori, yaitu industri lokal, industri sentra dan industri mandiri. Pengelompokkan tersebut lebih mengarah pada upaya pembinaan yang lebih menekankan pada

pengelompokkan jenis dan pola keterkaitan produksi serta lokasi kegiatan industri tersebut. Ketiga kategori tersebut adalah (Saleh, 1989 *dalam* Rukmana, 2006: 20):

- Industri lokal

  Adalah kelompok jenis industri yang menggantungkan kelangsungan hidupnya kepada pasar setempat yang terbatas serta relatif tersebar dari segi lokasinya dan mencerminkan suatu pola pengusahaan yang bersifat *subsisten*.

- Industri sentra

  Adalah kelompok jenis industri yang terdiri dari segi satuan usaha mempunyai skala yang kecil, tetapi membentuk suatu pengelompokkan atau kawasan produksi yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang menghasilkan barang sejenis, dengan segi pemasaran yang lebih luas.

- Industri mandiri

  Adalah kelompok jenis industri yang masih mempunyai sifat-sifat industri kecil dalam skala usaha dan penggunaan tenaga kerja, namun telah berkemampuan mengadaptasi teknologi yang cukup canggih.

Pengamatan kecenderungan pengembangan industri kecil dan menengah harus sejalan dengan perkembangan tingkat sosial ekonomi masyarakat serta tingkat perkembangan wilayah secara keseluruhan. Oleh karena itu sasaran perhatian sebenarnya ditujukan pada masalah pokok pembinaan industri dengan melihat dari pola aktivitas atau penyebarannnya, struktur produksi, serta dominasi sektor terhadap kehidupan masyarakat (Clapham, 1991: 14).

Industri kecil yang berkembang di Indonesia sebagian besar termasuk sektor informal karena industri kecil dilihat dari kapasitas dan pola produksinya merupakan kegiatan dari kelompok masyarakat subsisten dan tidak teratur serta berkembang sesuai dengan pola ketenagakerjaan yang ada dalam masyarakat. Hal tersebut dapat dilihat dari ciri industri kecil yang berkembang di Indonesia, yaitu (Saleh, 1986: 56 dalam Somantri 1994: 24):

1) Sebagian besar populasi industri kecil dan kerajinan rumah tangga berlokasi di daerah pedesaan sehingga jika dikaitkan dengan kenyataan tenaga kerja yang semakin meningkat serta luas tanah garapan pertanian yang relatif makin berkurang, industri kecil dapat dipakai sebagi alternatif untuk mencapai jalan keluar bagi berkurangnya lapangan kerja.
2) Beberapa jenis kegiatan industri kecil dan kerajinan rumah tangga banyak menggunakan bahan baku dari sumber-sumber di lingkungannya yang terdekat.

Di samping tingkat upah yang murah, keadaan tersebut dapat menekan biaya produksi serta memanfaatkan sumber daya secara optimal.

3) Harga jual yang relatif murah serta tingkat pendapatan kelompok petani yang rendah memungkinkan tetap adanya permintaan terhadap komoditi yang tidak diproduksi secara maksimal (batik, anyaman, barang kerajinan lain yang bersifat fungsional) sehingga industri dapat bertahan.

Dilihat dari ciri-cirinya industri kerajinan Banyumulek termasuk dalam industri kerajinan kecil karena proses pembuatan yang masih sangat sederhana dengan alat yang juga masih sederhana sedangkan jika ditinjau dari segi legalitasnya termasuk industi non formal, karena sebagian besar unit industri gerabah tidak memiliki surat pendaftaran industri kecil. Kegiatan industri termasuk kegiatan yang turun temurun sehingga dapat dijadikan sebagai salah satu cara untuk menjaga dan melestarikan budaya bangsa. Jika ditinjau dari cara pembinaanya industri kerajinan gerabah Banyumulek termasuk industri sentra, dimana terjadi pengelompokkan dari para pengrajin yang membentuk suatu kawasan dengan tujuan pemasaran sudah mencapai luar negeri.

2.1.3. Lingkungan industri kecil/kawasan sentra industri kecil

Kawasan adalah daerah tertentu yang mempunyai ciri tertentu, seperti tempat tinggal, pertokoan, industri (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002: 455). Kawasan adalah wilayah dengan fungsi utama lindung atau budidaya, ruang yang merupakan kesatuan geografis beserta segenap unsur terkait padanya yang batas dan sistemnya ditentukan berdasarkan aspek fungsional serta memiliki ciri tertentu/spesifik/khusus (Kamus Tata Ruang, 1997: 43).

Kawasan industri adalah kawasan yang direncanakan dengan cara komprehensif, sehingga kegiatan industri dapat sejalan dengan kegiatan lain pada lokasi tersebut. Rencana komprehensif tersebut harus mencakup rencana jaringan jalan untuk kendaraan angkutan, garis sempadan bangunan yang sesuai, ukuran kapling yang minimum, rasio tata guna tanah minimum, kelengkapan arsitektur, kebutuhan *landsekap*, yang semuanya dimaksudkan untuk meningkatkan keterbukaan ruang dan kemampuan tanah yang memberikan hubungan yang harmonis terhadap lingkungan sekeliling. Kawasan industri haruslah mempunyai luas yang cukup dan diletakkan pada zona yang sesuai untuk menghindari lingkungan sekeliling menjadi buruk. Manajemen bertanggung jawab seterusnya untuk menjaga hubungan yang sesuai antara kawasan industri dengan

masyarakat sekeliling, dan sekaligus melindungi investasi yang telah dibuat (Muney *dalam* Sinulingga, 1999: 106 -107).

Sentra adalah tempat yang terletak di tengah-tengah (bandara dan sebagainya), titik pusat, pusat (kota dan sebagainya), sentral (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 2002: 917). Sentra industri adalah jenis industri yang membentuk suatu kelompok atau kawasan produksi yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang menghasilkan barang-barang sejenis. Pemasarannya menjangkau pasar yang lebih luas daripada industri lokal yang memasarkan produknya pada pasar yang terbatas, serta relatif tersebar dari segi lokasinya (Wibowo *dalam* Hermayudi, 2004: 16). Sentra industri adalah kumpulan beberapa jenis industri yang menghasilkan barang-barang sejenis dalam suatu kawawsan atau wilayah (Saleh *dalam* Hermayudi, 2004: 16).

Industri sentra adalah kelompok jenis industri yang dari segi satuan jenis usaha mempunyai skala kecil tetapi membentuk suatu pengelompokkan atau kawasan produksi yang terdiri dari kumpulan unit usaha yang menghasilkan barang sejenis dengan segi pemasaran yang lebih luas (Otsuki *dalam* Somantri, 1994: 22). Sentra industri kecil adalah kelompok industri kecil yang berada disatu wilayah tertentu (SK Menteri Perindustri No. 193/M/SK/10/1979/Kpb/X/79 Pasal 1).

Industri kecil kerajinan gerabah Banyumulek di Desa Banyumulek berdasarkan RTRW Kabupaten Lombok Barat tahun 2003-2013 disebut sebagai suatu kawasan sentra industri kerajinan. Hal tersebut sangat didukung dengan arahan pengembangan industri kerajinan Kabupaten Lombok Barat untuk Kecamatan Kediri yang menitikberatkan pada peningkatan aksesibilitas, peningkatan kualitas sarana prasarana penunjang. Jenis jalan yang ada yaitu sepanjang 4 km merupakan jalan propinsi dan 14 km merupakan jalan desa dengan kondisi 5 km sudah diasapal, 5 km dalam kondisi sudah diperkeras dan sisanya merupakan jalan tanah (Kecamatan Kediri dalam Angka Tahun 2004).

2.1.4. Kinerja industri kecil

Pada prinsipnya ada tiga tahapan perkembangan industri kecil yang dikaitkan dengan 8 indikator kinerja usaha. Ketiga tahapan perkembangan usaha kecil tersebut adalah (Thamrin, 1997 *dalam* Haykal, 2005: 20-22):

- Usaha kecil yang masih berada pada tingkat "*survival*".
- Usaha kecil yang baru berada pada tingkat " konsolidasi"
- Usaha kecil yang baru berada pada tingkat "akumulasi"

Tabel 2.1 merupakan tabel indikator kinerja dari industri kecil pada berbagai perkembangan tingkat usaha untuk proses pemberdayaan ekonomi kerakyatan.

Tabel 2. 1 Indikator Kinerja Usaha Kecil Pada Berbagai Tingkat Perkembangan Usaha

Indikator Kinerja Usaha Kecil	Tingkat "*Survival*" Usaha	Tingkat "Konsolidasi" Usaha	Tingkat "Akumulasi" Usaha
Pertumbuhan penyerapan tenaga kerja	< 5 orang	6-15 orang	16-20 orang
	Tidak mempunyai upah reguler dan memakai *unpaid family labour*	Mempunyai upah reguler	Mempunyai upah reguler.
	Tidak ada aturan kerja yang ada hanya perintah kerja pemilik usaha	Aturan kerja tidak terlalu ketat hanya kesepakatan informal	Mempunyai peraturan kerja (walaupun tidak tertulis)
	Kondisi kerja tidak memenuhi syarat kerja	Kondisi kerja tidak terlalu buruk	Kondisi kerja relatif baik.
	Unit usaha sering bersatu dengan tempat tinggal pemilik	Unit usaha tersendiri tapi masih bersatu dengan rumah pemilik	Unit usaha telah terpisah dari rumah tangga pemilik.
	Kerja serabutan dan tidak ada spesialisasi kerja	Pembagian kerja tidak terlalu jelas	Mempunyai pola pembagian kerja lebih jelas.
	Rekrutmen tenaga kerja dilakukan melalui hubungan keluarga.	Rekrutmen tenaga kerja dilakukan melalui magang dan ikatan ketenagakerjaan	Rekrutmen umumnya dilakukan melalui pola magang kerja di unit usahanya.
Modal Kerja	Pemilik usaha tidak dapat memisahkan secara tegas modal untuk usaha dan konsumsi rumah tangga.	Pemilik usaha baru mampu/berusaha menabung yang kadang-kadang masih digunakan untuk kepentingan lain di luar usahanya	Pemilik usaha mampu melakukan akumulasi modal dan melakukan *re-investasi* usaha atau diversifikasi atas usahanya.
	Umumnya belum pernah mempunyai hubungan dengan pihak perbankan tetapi mempunyai hubungan dengan pihak pelepas uang (rentenir)	Baru belajar berhubungan dengan pihak perbankan, khususnya baru sebagai penabung.	Mulai berhubungan dengan pihak perbankan atau pihak keuangan non perbankan dalam upaya pengembangan usahanya.
Struktur usaha	Pemilik usaha sangat tergantung pada struktur hulu-hilir (dalam pengadaan bahan baku dan pemasarannya), dan mereka memproduksi (jenis dan jumlah) berdasarkan pesanan struktur tersebut.	Pemilik usaha belum mampu mengambil keputusan untuk berproduksi (jumlah dan jenis), masih ada intervensi dari struktur hulu hilir.	Relatif bebas menentukan jenis dan jumlah produk serta tidak terlalu tergantung pada keketatan struktur hulu hilir.
Pemasaran	Kontinuitas produksi sangat bergantung pada pesanan dan bersifat musiman	Kontinuitas produksi masih berfluktuasi, diantaranya ada bulan-bulan produksi yang stabil.	Kontinuitas produksi relatif stabil.
	Tidak mempunyai strategi pemasaran, karena langsung diserahkan pada bandar	Strategi pemasaran masih coba-coba dan masih memerlukan bantuan bandar pemasar	Telah mempunyai strategi dan saluran pemasaran produk sendiri.
	Perubahan terhadap permintaan pasar dilakukan bila ada tekanan dari pihak bandar.	Agak lamban merespon perubahan permintaan pasar.	Relatif *responsive* terhadap perubahan permintaan pasar.

Indikator Kinerja Usaha Kecil	Tingkat "*Survival*" Usaha	Tingkat "Konsolidasi" Usaha	Tingkat "Akumulasi" Usaha
	Stok barang atau produk tidak pernah dilakukan hanya memproduksi sejumlah pesanan	Stok barang hanya dilakukan bila mempunyai untung yang cukup besar.	Mempunyai usaha membuat stok barang (baik bahan baku maupun produksi)
	Tidak mempunyai pembeli tetap tetapi mempunyai "pemberi kerja" tetap	Tidak selalu mempunyai pembeli tetap tetapi tahu dimana segmen pasarnya.	Relatif mempunyai pembeli tetap walaupun terbatas.
	Tidak pernah melakukan promosi usaha	Sangat jarang mengikuti kegiatan promosi usaha.	Relatif mulai mengikuti promosi dagang yang diberikan melalui fasilitas pemerintah/pihak lain.
Penggunaan teknologi	Masih dominan melakukan pekerjaan manual dan teknologi yang bersifat tradisional	Komposisi pekerjaan manual dan teknologi semi modern sebagai alat bantu masih berimbang	Relatif mulai intensif penggunaan teknologi cepat dan modern sebagai alat bantu.
	Relatif tidak mendapat perhatian dari lembaga pendukung pengembangan teknologi.	Kontak dengan lembaga pendukung teknologi masih terbatas.	Kontak dengan lembaga pendukung teknologi mulai terbuka.
Formalitas dan insentif	Tidak mempunyai ijin usaha formal	Belum mempunyai izin usaha secara formal	Relatif belum mempunyai izin usaha secara formal, tetapi mulai ada yang mangusahakan beberapa izin usaha.
Manajemen dan perilaku spesifik	Tidak membayar iuran maupun pajak atas usaha yang dijalankannya.	Kadang-kadang membayar iuran lokal tetapi belum membayar pajak atas usahanya	Telah membayar iuran-iuran lokal dan telah membayar beberapa jenis wajib pajak lainnya.
	Tidak mempunyai sistem administrasi dan pembukuan	Belum menerapkan sistem adminstrasi dan pembukuan secara teratur, masih mengandalkan ingatan.	Mulai menerapkan sistem adminstrasi dan pembukuan secara sederhana.
	Kreativitas dan inovasi tidak terlihat	Mempunyai bibit kreativitas dan inovasi tetapi masih bersifat laten	Mempunyai bibit kreativitas dan inovasi yang tinggi.
	Tidak mempunyai rencana produksi	Mulai belajar dan meniru membuat sistem perencanaan produksi.	Telah mempunyai sistem perencanaan produksi secara sederhana.
	Tidak peduli terhadap perkembangan informasi	Belum terlalu memperhatikan informasi pengembangan.	Mempunyai upaya untuk mencari perkembangan informasi.

Sumber: Thamrin, 1997 dalam Haykal, 2005: 20-22

Berdasarkan tabel 2.1 industri kecil kerajinan gerabah Banyumulek masuk dalam kategori tingkat "*survival*" usaha, disebabkan pertumbuhan penyerapan tenaga kerja rata-rata tidak lebih dari 5 orang (rata-rata anggota rumah tangga 4,1 dan berasal keluarga sendiri (Kecamatan Kediri Dalam Angka tahun 2004).

Modal kerja yang digunakan oleh para pengrajin belum dapat dipisahkan dengan kebutuhan sehari-hari, sumber modal berasal dari peminjaman di orang lain. Rendahnya tingkat pendidikan menyebabkan pengrajin gerabah Banyumulek masih belum memanfaatkan secara maksimal fungsi dari bank yang ada di daerah mereka. Selain itu,

kondisi tersebut didukung oleh kesulitan meminjam uang di bank jika tidak ada jaminan karena pihak bank belum mampu mempercayai para pengrajin mampu mengembalikan peminjaman tanpa adanya jaminan. Dilihat dari jenis barang yang diproduksi sangat terbatas dengan jumlah yang relatif sedikit, karena alat produksi yang digunakan masih sangat sederhana dan tradisional. Para pengrajin akan membuat barang dalam jumlah besar jika ada pemesanan, hal tersebut dikarenakan mereka kekurangan modal.

2.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Industri

Secara garis besar faktor yang mempengaruhi perkembangan industri kecil di pedasaan dapat dibedakan menjadi dua yaitu: (Rosidie, 1987: 40-49, 82-88 *dalam* Widaryanto 2005: 17 – 21)

2.2.1. Faktor internal

Merupakan faktor-faktor yang menyangkut kelancaran proses produksi, meliputi:

a. Bahan baku

   Semakin mudah memperoleh bahan baku (dengan harga murah, mutu yang baik, dan jumlah yang cukup serta dalam waktu relatif cepat) dapat memperlancar proses produksi.

b. Modal

   Jumlah modal yang dimiliki oleh industri kecil mempengaruhi kuantitas dan kualitas produk yang dihasilkan. Kelancaran dalam memperoleh bahan baku, penggajian tenaga kerja, dan perubahan-perubahan dalam teknologi sangat dipengaruhi oleh besarnya modal yang dimiliki oleh masing-masing pengusaha.

c. Tenaga kerja

   Tingkat pendidikan dan ketrampilan serta keahlian tenaga kerja industri mempengaruhi kualitas dan kuantitas produk. Semakin baik pendidikan dan keahlian yang dimiliki, semakin mampu menghasilkan poduk dengan mutu baik dan jumlah yang cukup. Kualitas dari pengusaha juga mempengaruhi perkembangan industri kecil yang dikelolanya.

d. Teknologi

   Perubahan ke arah kemajuan teknologi dalam teknik produksi memepengaruhi masa depan pengembangan industri. Kemajuan dalam teknik produksi dapat meningkatkan kemampuan industri yang bersangkutan untuk menghasilkan

produk dengan kualitas yang cukup baik dalam jumlah yang besar sehingga dapat dijual dengan harga yang mampu bersaing.

e. Sistem Pengelolaan

Sistem pengelolaan meliputi sistem pembagian kerja, cara memperoleh bahan baku, dan pemasaran produk. Sistem pengelolaan yang diterapkan merupakan sistem kekeluargaan (non formal) dan profesional (formal) dimana penerapan masing-masing sistem tersebut dipengaruhi oleh kondisi industri kecil yang bersangkutan. Sistem pengelolaan formal biasanya diterapkan pada industri kecil modern sedangkan sistem pengelolaan non formal diterapkan pada industri kecil tradisional.

Industri kecil lebih banyak menerapkan sistem pengelolaan non formal (*informal*) yang tampak dari belum adanya pembagian secara tegas dan jelas terhadap tenaga kerjanya. Sistem pengelolaan informasi sering menjadi penyebab sulitnya industri kecil untuk memperoleh bantuan terutama bantuan keuangan. Sistem pengelolaan dilakukan dalam satu tempat produksi merupakan sistem pengelolaan non formal karena semua pihak yang terlibat dalam pembuatan gerabah masih memiliki ikatan keluarga.

2.2.2. Faktor eksternal

Faktor eksternal meliputi kondisi daerah pedesaan, keterkaitan, aksesibilitas, hirarki pemukiman, dan kebijaksanaan pemerintah serta faktor budaya.

a. Keterkaitan

Keterkaitan dengan sesama industri kecil maupun industri menengah dan besar atau dengan sektor kegiatan lainnya (sektor pertanian, perdagangan, pariwisata, tenaga kerja, pendidikan, jasa) baik berada di pedesaan maupun di perkotaan mempengaruhi perkembangan industri kecil. Keterkaitan industri kecil dengan industri besar dan menengah dapat berupa keterkaitan ke depan maupun ke belakang antara lain sistem sub-kontrak dan bapak angkat. Keterkaitan ruang dapat berupa keterkaitan fisik (jaringan jalan yang menghubungkan desa dengan daerah lainnya), keterkaitan ekonomi (keterkaitan produksi, pemasaran), keterkaitan pergerakan penduduk (migrasi), keterkaitan teknologi, keterkaitan interaksi sosial, keterkaitan politik, administrasi dan organisasi.

b. Aksesibilitas

Aksesibilitas terhadap bahan baku, konsumen, dan pasar mempengaruhi proses produksi. Jaringan jalan merupakan faktor penunjang dalam pertumbuhan dan

perkembangan kegiatan perekonomian di pedesaan, sehingga jaringan jalan dan perangkutan merupakan faktor yang besar sekali pengaruhnya terhadap perkembangan industri kecil khususnya dan pedesaan pada umumnya.

c. Hirarki permukiman

Setiap jenis industri memerlukan dukungan fasilitas yang tidak sama sehingga industri kecil tumbuh dan berkembang sesuai dengan hirarki permukiman (kelengkapan fasilitas) yang dibutuhkan mempunyai kemungkinan yang lebih besar untuk berkembang daripada industri kecil di daerah yang kurang memiliki dukungan fasilitas (hirarki permukiman) yang dikehendaki.

d. Kebijaksanaan Pemerintah

Kemudahan prosedur bagi pengusaha dalam melaksanakan seluruh rangkaian produksi seperti kebijaksanaan pemerintah dalam membantu memperoleh bahan baku, modal, dan teknologi, kebijaksanaan dalam melindungi dan membantu pemasaran produk industri kecil juga sangat mempengaruhi perkembangan industri kecil.

e. Faktor Kebudayaan

Sikap keagamaan dan kebudayaan mempengaruhi sikap dan tindak lanjut masyarakat. Masyarakat pada daerah tertentu lebih menaruh minat pada kehidupan mistik, sehingga yang diperhatikan adalah ketenangan batin, keselarasan lingkungan serta penyesuaian diri dengan masyarakat, sehingga mutu dan pola produk juga dipengaruhi oleh pola budaya mereka.

2.3. Kekuatan dan Kelemahan Industri Kecil

Para ekonom biasanya menyebutkan lima keadaan yang memungkinkan perusahaan industri kecil bertahan dari gempuran pesaing yang datang dari industri skala besar (*World Bank Staff Working Papers*, 1982: 22-28), yaitu:

1. Usaha industri kecil tersebut bergerak dalam pasar yang terpecah-pecah (*fragmented market*). Dalam pasar yang demikian, fenomena skala ekonomi tidak terlalu penting sehingga keuntungan yang diperoleh dari besaran (skala) usaha tidaklah menonjol. Pasar yang demikian memiliki segmen-segmen konsumen yang bervariasi.
2. Usaha industri kecil tersebut menghasilkan produk-produk dengan karakteristik elastisitas pendapatan negatif. Artinya jika terjadi kenaikan pendapatan

masyarakat permintaan terhadap produk-produk tersebut cenderung turun bukan sebaliknya.

3. Usaha tersebut mempunyai tingkat heterogenitas yang tinggi, khususnya keterogenitas teknologi yang bisa digunakan. Dengan heterogenitas teknologi yang ada industri kecil dapat menghasilkan produk yang beraneka macam. Variasi produk merupakan salah satu determinan terpenting untuk kelangsungan hidup industri kecil.
4. Usaha industri kecil tergabung dalam suatu klaster (sentra industri), sehingga mempu memanfaatkan efesiensi kolektif misalnya dalam pembelian bahan baku, pemanfaatan tenaga kerja termasuk dalam hal pemasaran.
5. Usaha-usaha industri kecil diuntungkan oleh kondisi geografis yang membuat produk-produk industri kecil memperoleh proteksi alami karena pasar yang dilayani tidak terjangkau oleh inovasi produk-produk industri skala besar.

2.3.2. Kekuatan industri kecil

Usaha kecil memegang peranan penting dalam perekonomian di hampir semua negara berkembang selama bertahun-tahun. Menurut Kirkpatrick et.al, 1994 (*dalam* Pardede, 2000 *dalam* Bappenas, 2004: 243) usaha industri kecil dianggap sebagai kegiatan ekonomi yang tepat dalam pembangunan di negara yang sedang berkembang. Hal tersebut disebabkan oleh beberapa hal berikut:

1. Usaha kecil mendorong munculnya kewirausahaan domestik dan sekaligus menghemat sumberdaya negara.
2. Usaha kecil menggunakan teknologi pada karya, sehingga dapat menciptakan lebih banyak kesempatan kerja dibandingkan yang disediakan oleh perusahaan.
3. Usaha kecil dapat didirikan, dioperasikan dan memberikan hasil dengan cepat.
4. Pengembangan usaha kecil dapat mendorong proses desentralisasi inter-regional dan intra-regional, karena usaha kecil dapat berlokasi di kota-kota kecil dan pedesaan.
5. Usaha kecil memungkinkan tercapainya tujuan ekonomi dan sosial politik secara bersamaan tanpa gangguan.

Industri kecil di dalam mengoperasikan kegiatan usahanya mempunyai kekuatan maupun kelemahan. Menurut M.S.Idrus (1990) *dalam* Djazuli, dkk, (1998: 16) beberapa kekuatan yang dimiliki oleh industri kecil untuk dapat bertahan dalam mengembangkan usahanya antara lain:

1. Dapat melayani konsumen dengan pelaynan khusus sesuai dengan permintaan konsumen per individu.
2. Hubungan yang erat antara pekerja dan pemilik
3. Luwes dan mudah menyesuaikan diri

   Usaha kecil dapat menyesuaikan diri dengan cepat terhadap perubahan keadaan ekonomi, cepat merubah hasil dan macam produksinya, cepat mengikuti perkembangan pasar dan mengikuti permintaan langganan
4. Berdiri sendiri (*independence*)
5. Hasilnya (*reword*) sesuai dengan *efford*
6. Kesempatan untuk melakukan inovasi
7. Dapat menjual dengan harga yang rendah

Disamping pendapat tersebut, menurut Vernon Mussel (1986) *dalam* Djazuli, dkk, (1998: 16) terdapat 3 kekuatan yang dimiliki oleh industri kecil meliputi:

1. Kebebasan bertindak, industri kecil berada dalam suatu kedudukan untuk bertindak dengan cepat guna memenuhi keadaan yang selalu berubah-ubah baik produk, peralatan/mesin maupun teknologi yang digunakan.
2. Menyesuaikan pada kebutuhan setempat, kebanyakan pemilik perusahan kecil adalah penduduk setempat yang berdiam lama dalam masyarakat yang mereka layani. Karena itu mereka dalam posisi yang baik untuk menilai kebutuhan pasar yang dilayani.
3. Berperan serta dalam kegiatan, industri kecil kecil memberikan kesempatan kepada pemilik untuk berperan serta dalam manajemen.

2.3.3. Kelemahan dan kendala industri kecil

Selain memiliki keunggulan yang sangat berarti bagi perekonomian, industri kecil juga memiliki kelemahan dan kendala. Menurut Suroso Imam Zadjuli dalam seminarnya yang berjudul ”Kebijaksanaan Dunia Perbankan dalam Menopang Usaha Menengah dan Kecil”, kelemahan dan kendala yang dihadapi oleh industri kecil antara lain:

1. Kemampuan usaha industri kecil sangatlah terbatas baik karena perkembangan usahanya yang masih awal, maupun prospek usahanya yang kadangkala belum jelas disebabkan belum memiliki pandangan ke depan serta perencanaan yang baik.
2. Rendahnya pendidikan akan menyebabkan keterbatasan informasi perbankan sehingga pengetahuan tentang aspek perbankan pun menjadi sangat terbatas. Oleh karena itu, banyak para pengusaha menggunakan sumber-sumber dana tidak resmi

seperti para pemasok barang, pelepas uang, dan perorangan meskipun tingkat bunga yang ditetapkan lembaga informal cukup tinggi prosedur perolehannya relatif lebih mudah.

3. Para pengusaha umumnya tidak menerapkan metode manajemen, khususnya menajemen keuangan. Keadaan tersebut akan menjadi hambatan seandainya bank hanya berfungsi semata-mata sebagai penyalur kredit tanpa mengkaitkannya dengan pelatihan untuk meningkatkan pemahaman dan keterampilan dalam bidang manajemen keuangan.
4. Sulitnya pemasaran produk, khususnya industri kecil di desa-desa karena kegiatan industri kecil yang ada di desa-desa cenderung pasif, akibat dari kecilnya skala produksi dan keterbatasan dalam memperoleh informasi pasar.
5. Teknologi yang digunakan masih sederhana sehingga apabila ada permintaan yang besar akan kesulitan memenuhinya.

2.4. Lokasi Industri

Teori lokasi industri dipandang sebagai suatu perluasan dari analisis mikro ekonomis, yaitu bagian dari teori lokasi pabrik. Menurut Weber (1929), Hoover (1948), Irsard (1969) perusahaan dapat menemukan lokasi dan tata keruangan yang optimal dalam kehidupan ekonomi wilayah. Sehubungan dengan hal tersebut W.Smith (1956) *dalam* Wahyuddin (2003: 1) telah membuktikan hopotesis bahwa industri kecil yang *lose weight* (barang jadinya berbobot lebih ringan daripada bahan mentahnya dalam proses pabrikasinya), akan berlokasi mendekati sumberdaya bahan mentah.

2.4.1. Faktor-faktor yang menentukan lokasi industri

Menurut Djoyodipuro (1992: 30) lokasi industri dipengaruhi oleh beberapa faktor diantaranya yaitu faktor *endowment*, pasar dan harga, bahan baku dan energi, aglomerasi, keterkaitan antar industri dan penghematan *ekstern*, kebijaksanaan pemerintah dan biaya angkutan.

a. Faktor *endowment*

Faktor *endowment* adalah tersedianya faktor produksi secara kualitatif maupun kuantitatif di suatu negara atau wilayah. Faktor *endowment* meliputi tanah, tenaga dan modal.

- Tanah

Dalam teori lokasi, tanah dapat dikaitkan pada keadaan topografi, struktur tanah, dan cuaca yang terdapat di tempat tertentu; kesemuanya mempengaruhi lokasi

industri. Tanah juga meliputi harga tanah yang memiliki variasi menurut letak, pada umumnya makin dekat dengan kota maka harga tanah makin mahal.

- Tenaga dan manajemen

  Pada dasarnya tenaga dapat dibedakan menjadi beberapa jenis, seperti tenaga kasar, tenaga terampil, tenaga manajerial dan pengrajin. Penggunaan tenaga berbeda antar industri. Kekhususan kebutuhan akan tenaga kerja membuat kota yang satu lebih tepat sebagai lokasi industri tertentu daripada yang lain. Kondisi demikian tentunya dapat mempengaruhi perkembangan kota yang akhirnya mengakibatkan penduduk kota mencari tempat permukiman di pinggiran kota.

  Manajemen merupakan bentuk tenaga tersendiri. Proses pengambilan keputusan yang merupakan ciri khusus manajemen tidak terlepas dari struktur perusahaan yang bersangkutan.

- Modal

  Modal dapat diartikan sebagai apa saja yang dibuat oleh manusia dan dipergunakan dalam proses produksi. Modal dapat berupa bangunan, mesin dan peralatan lainnya maupun sejumlah uang atau dana.

b. Pasar dan harga

   Tujuan akhir seorang pengusaha adalah membuat keuntungan. Oleh karena itu, ia harus mampu menjual barang yang dihasilkannya dengan harga yang lebih tinggi daripada biaya yang dikeluarkan. Dalam hubungannya dengan masalah tersebut, maka pasar menjadi relevan. Luas pasar ditentukan oleh tiga unsur yaitu jumlah penduduk, pendapatan perkapita dan distribusi pendapatan. Biaya angkut yang cenderung makin rendah mengakibatkan daerah perkotaan dengan pasarnya yang luas makin menarik sebagai lokasi industri dan perusahaan.

c. Bahan baku dan energi

   Proses produksi merupakan usaha untuk mentransformasikan bahan baku ke dalam hasil akhir yang mempunyai nilai yang lebih tinggi. Proses transformasi terjadi dengan mempergunakan energi dalam berbagai bentuk. Bahan baku yang dipergunakan dapat berupa bahan mentah atau barang setengah jadi.

d. Aglomerasi, kaitan antar industri dan penghematan *ekstern*

   Kota besar biasanya menarik sebagai lokasi industri, oleh karena itu di kota mudah terjadi gejala aglomerasi. Terkumpulnya berbagai jenis industri mengakibatkan timbulnya penghematan *ekstern* (*external economies*) yang merupakan penghematan aglomerasi.

e. Kebijaksanaan pemerintah

Pemerintah dapat menentukan lokasi industri. Kebijaksanaan dapat merupakan dorongan atau hambatan dan bahkan larangan untuk industri berlokasi di tempat tertentu. Kebijaksanaan dapat mengarah ke pengaturan lingkungan, akan tetapi juga dapat atas pertimbangan pertahanan atau ekonomi.

f. Biaya angkutan

Biaya angkutan mempunyai dua komponen yaitu biaya bongkar muat dan biaya mengangkut yang dalam pemilihan sarana angkutan perlu diperhatikan. Disamping itu, perubahan harga satuan angkutan melalui *substitution* dan *scale effect* akan meningkatkan permintaan angkutan sebagai input dalam proses produksi.

Selain itu menurut Sinulingga (1999: 38-47) beberapa faktor industri antar lain prinsip lokasi median, bahan baku, lokasi pemasaran, biaya transportasi, moda angkutan, kecepatan pelayanan dan aglomerasi.

2.4.2. Kriteria Lokasi Industri

Beberapa kriteria lokasi industri yang dikelompokkan menjadi kompleks industri, estet industri, lahan peruntukan industri, kawasan berikat/*zone*, permukiman industri kecil, sentra industri kecil, dan saran usaha industri kecil berdasarkan ketentuan Departeman Perindustrian dapat dilihat pada tabel 2.2.

Tabel 2. 2 Kriteria Lokasi Industri

Kriteria lokasi	Kompleks Industri (IMLD, IKD, AI)	Estet Industri (IK, AI)	Lahan Peruntukan Industri (IMLD, IKD, AI, IK)	Kawasan Berikat/*Bonded Zone* (IMLD, IKD, AI, IK)	Permukiman Industri Kecil (IK)	Sentra Industri Kecil (IK)	Sarana Usaha Industri Kecil
Jarak Terhadap Pusat Kota	Di luar kota	Maks 15 km	Daerah pinggiran	Daerah pinggiran kota dengan aksesibilitas tinggi ke pelabuhan/*airport*	Tak tentu	Tak tentu	Di dalam Estet Industri
Jarak Terhadap Permukiman	Terpisah dari permukiman	Min 2 km	Min 3 km	Terpisah dari permukiman	Relatif berbaur dengan permukiman	Relatif berbaur dengan permukiman	Di dalam Estet Industri
Jaringan Jalan	Di sekitar jalan regional	Di sekitar jalan regional	Di sekitar jalan regional	Di sekitar jalan regional	Dapat dijangkau jalan lokal	Dapat dijangkau jalan lokal	Di dalam Estet Industri
Fasilitas dan	Minimal tersedia	Dalam radius	Dalam radius	Dalam radius	Minimal terlayani	Minimal tersedia	Di dalam Estet

Kriteria lokasi	Kompleks Industri (IMLD, IKD, AI)	Estet Industri (IK, AI)	Lahan Peruntukan Industri (IMLD, IKD, AI, IK)	Kawasan Berikat/*Bonded Zone* (IMLD, IKD, AI, IK)	Permukiman Industri Kecil (IK)	Sentra Industri Kecil (IK)	Sarana Usaha Industri Kecil
Prasarana	sumber air	pelayanan listrik, air bersih, Telkom, sistem transportasi & perbankan	pelayanan antara listrik, air bersih dan Telkom	pelayanan listrik, air bersih, telkom, sistem transportasi terutama pelabuhan/*airport* dan *cargo* terminal	listrik dan sumber air	sumber air	Industri
Fasilitas Air Sungai	Terlayani sungai golongan C,D,E	Terlayani sungai golongan C,D,E	Terlayani sungai golongan C,D,E	Terlayani sungai golongan C,D,E	Terlayani sungai golongan C,D,E	Terlayani sungai golongan C,D,E	Di dalam Estet Industri
Peruntukan Lahan	Budidaya non pertanian	Budidaya non pertanian	Budidaya non pertanian	Budidaya non pertanian	Dapat berbaur antara lain dengan pertanian	Dapat berbaur antara lain dengan perdagangan, pertanian	Di dalam Estet Industri

Sumber: Lampiran Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 50/MPP/Kep/2/1997

Catatan : Di dalam penetapan ruang kegiatan industri secara operasional disamping kriteria-kriteria di atas perlu pula dipertimbangkan faktor kemiringan lahan dan daya dukung (mengingat faktor tersebut mempengaruhi biaya konstruksi pabrik) serta tingkat produktifitas tanah dalam kaitannya dengan efisiensi lahan pertanian.

Keterangan :

Sungai golongan A : air yang dapat digunakan sebagai air minum secara langsung tanpa pengolahan terlebih dahulu.

Sungai golongan B : air yang baik untuk air minum dan rumah tangga dan dapat dimanfaatkan utuk keperluan lainnya, tetapi tidak sesuai untuk keperluan A.

Sungai golongan C : air yang baik untuk air minum dan rumah tangga dan dapat dimanfaatkan utuk keperluan lainnya, tetapi tidak sesuai untuk keperluan A dan B.

Sungai golongan D : air yang baik untuk keperluan pertanian dan dapat diusahakan untuk usaha perkotaan, industri, listrik tenaga air, lintas air dan untuk keperluan lainnya, tetapi tidak sesuai untuk keperluan A,B, dan C.

Sungai golongan E : air yang tidak sesuai untuk keperluan dalam golongan A,B,C dan D.

1. Kompleks industri adalah satuan areal yang secara khusus disediakan bagi kumpulan kegiatan industri yang mempunyai keterkaitan proses produksi mulai dari industri besar/hulu, industri antara, industri hilir yang dibentuk berdasarkan pertimbangan efisiensi biaya produksi;
2. Estate industri adalah satuan areal yang secara khusus disediakan untuk menampung berbagai jenis industri terutama industri hilir, dilengkapi dengan berbagai fasilitas dan sarana untuk memberikan kemudahan bagi kegiatan industri

yang pengelolaannya ditangani oleh suatu badan usaha tertentu yang dibentuk berdasarkan pertimbangan efisiensi biaya produksi;

3. Wilayah pusat pertumbuhan industri adalah bentangan alami yang terdiri dari beberapa zona industri yang mempunyai potensi untuk tumbuh dan berkembang bagi kegiatan industri dan mempunyai keterkaitan ekonomi yang bersifat dinamis karena didukung sistem perhubungan yang mantap;
4. Zona industri adalah satuan geografis tempat tumbuh dan berkembang kegiatan industri sebagai penggerak utama yang secara keseluruhan membentuk berbagai kawasan yang terpadu dan beraglomerasi dalam kegiatan ekonomi yang mempunyai daya ikat spasial sehingga mewujudkan suatu sistem ekonomi dalam batasan jarak tertentu;
5. Kawasan industri adalah satuan areal yang secara fisik didominasi oleh kegiatan industri, estate industri, Permukiman Industri Kecil (PIK) maupun Sentra Industri Kecil yang secara fisik mempunyai batasan tertentu;
6. Permukiman industri kecil adalah satuan areal yang disediakan khusus untuk industri kecil yang didalamnya dilengkapi dengan infrastruktur, unit fasilitas pelayanan bersama, fasilitas penunjang dan tempat tinggal pengusahanya;
7. Sentra Industri Kecil adalah satuan areal tempat berbagai kegiatan industri kecil sejenis yang tumbuh dan berkembang dalam lokasi tertentu.

Berdasarkan kriteria lokasi industri kawasan sentra industri Banyumulek secara umum sesuai dengan syarat-syarat untuk menjadi suatu sentra industri kecil. Hal tersebut dapat dilihat dari lokasi kawasan sentra industri Banyumulek yang terletak di antara permukiman penduduk, bahkan masyarakat setempat merupakan pengrajin gerabah. Kawasan industri tersebut didukung oleh sarana jalan arteri sekunder yang menghubungkan antara pusat Kota Mataram dengan pusat Kota Kabupaten Lombok Barat dan sarana perdagangan untuk memasarkan hasil produksi gerabah.

Standar teknis industri berdasarkan ketentuan Departemen Perindustrian dapat dilihat pada tabel 2.3.

Tabel 2. 3 Standar Teknis Industri

Standar Teknis	Kompleks Industri	Estet Industri	Lahan Peruntukan Industri	Kawasan Berikat/ *Bonded Zone*	Permukiman Industri Kecil	Sentra Industri Kecil	Sarana Usaha Industri Kecil
Lahan per unit usaha	Minimum 4,5 Ha	0,1 – 4,5 Ha	Maximum 3 Ha	0,1 – 4,5 Ha	Maximum 100 m^2	Tak tertentu	Maximum 100 m^2
Air bersih	Minimum 12 l/dt/ha	1 – 12 l/dt/Ha	Maximum 8 l/dt/Ha	1 – 12 l/dt/Ha	Maximum 8 l/dt/Ha	Maximum 8 l/dt/Ha	Maximum 8 l/dt/Ha
Listrik	Minimum 200 KVA/ Ha	Maximum 200 KVA/Ha	Maximum 80 KVA/Ha	Maximum 200 KVA/Ha	Maximum 80 KVA/Ha	Maximum 80 KVA/Ha	Maximum 80 KVA/Ha
Jumlah Tenaga Kerja	+ 80 org / Ha	+ 80 org / Ha	+ 80 org / Ha	+ 80 org / Ha	+ 80 org / Ha	300 – 500 org/Ha	+ 80 org / Ha
Kualiatas Limbah Industri	Golongan 1	Golongan 1	Golongan 2	Golongan 1	Golongan 2	Golongan 2	Golongan 2
Building Coverage	40%	60%					

Sumber: Lampiran Surat Keputusan Menteri Perindustrian dan Perdagangan No. 50/MPP/Kep/2/1997

Keterangan :

Limbah golongan 1 : Limbah yang masih perlu pengolahan terlebih dahulu dan tidak boleh dibuang di saluran pembuangan secara langsung

Limbah golongan 2 : Limbah yang bisa langsung dibuang secara langsung

Teori-teori tentang lokasi selalu berusaha menjabarkan lokasi optimum bagi suatu aktivitas ekonomi. Prinsip lokasi optimum menurut Renner *dalam* Nugroho (2002) bahwa industri cenderung menempati lokasi yang mendatangkan keuntungan maksimal, bagi seluruh faktor-faktornya, yaitu pada suatu titik (pusat) yang menyediakan elemen-elemen yang dibutuhkan letaknya berdekatan, maka lokasi industri tersebut dapat ditentukan, tetapi jika elemen dari industri tesebar secar luas, lokasi industri cenderung ditempatkan pada tempat yang paling fleksibel terhadap elemen-elemen industri yang biayanya paling tinggi atau transportasinya paling sulit.

Keberadaan suatu lokasi industri kecil tentunya ditunjang oleh ketersediaan faktor-faktor yang mendukung perkembangannya untuk menjaga aktivitas industri agar dapat berlangsung terus. Menurut Bintarto (1977) syarat–syarat yang dibutuhkan untuk menjamin kelangsungan aktivitas industri adalah tersedianya bahan baku, bahan bakar, tenaga kerja, sumber energi, lahan, kemampuan berusaha, modal, pemasaran dan transportasi. Smith (1981) menambahkan faktor lain, yaitu kemungkinan terjadinya aglomerasi, sementara itu Djojodipuro (1992), menambahkan faktor-faktor lain seperti kebijakan pemerintah dan kebijakan pengusaha.

Dari berbagai faktor tersebut disimpulkan keseluruhan faktor umum yang ditetapkan dalam penentuan atau pemilihan lokasi industri adalah sebagai berikut (Permadi *dalam* Nugroho, 2002):

1) Faktor input, meliputi bahan baku, bahan bakar, tenaga kerja, energi, lahan, air, iklim;
2) Faktor output, meliputi pasar dan pembuangan;
3) Faktor penunjang langsung, terdiri atas pengangkutan dan fasilitas komunikasi; dan
4) Faktor penunjang tak langsung, berupa fasilitas perkotaan serta dorongan lokal.

2.5. Pemasaran

2.5.1. Pengertian pemasaran

Beberapa pengertian pemasaran (Wahab, 1992: 22-23):

1. Asosiasi Manajemen Amerika (AMA) memberikan batasan pemasaran sebagai berikut: "Pengidentifikasian atau penciptaan kebutuhan-kebutuhan pelanggan, lalu mendorong dan mengkoordinasi pemanfaatan semua fungsi yang ada di dalam suatu usaha sehingga dapat memenuhi kebutuhan itu dengan menyenangkan pihak pembeli dan penjual".
2. Dr Willian H. Kaven, Profesor Ilmu Ekonomi dan Pemasaran di Jurusan Administrasi Perhotelan, Universitas Cornell, mengemukakan rumusan pengertian pemasaran sebagai berikut: "Pemasaran adalah proses usaha, baik dengan permintaan yang nyata maupun yang masih potensial akan barang-barang dan jasa-jasa diformulasikan, diusahakan dan disediakan oleh si penjual yang bekerjasama untuk menghasilkan jasa-jasa atau produk yang harganya tepat, waktunya pasti, tempatnya jelas sehingga dapat memenuhi permintaan pasar dan mencapai tingkat keuntungan pemasar itu".
3. Dr. Philip Kotler, Profesor Pemasaran di Universitas Northwestern memberikan batasan pengertian pemasaran: "Pemasaran adalah analisis, perencanaan dan pengawasan mengenai sumber-sumber kebijakan dan kegiatan yang berkenaan dengan pelanggan perusahaan, yang maksudnya ingin memuaskan kebutuhan dan harapan dari kelompok pelanggan tertentu yang dipilih, agar dapat memperoleh keuntungan".

Selain itu pemasaran merupakan suatu proses kegeiatan yang dipengaruhi oleh berbagai faktor sosial, budaya, politik, ekonomi dan manajerial (Rangkuti, 2006 :48).

2.5.2. Pengertian pemasaran wisata

Pemasaran wisata menurut Krippendorf, *dalam* Wahab (1992: 27), memberikan batasan pemasaran wisata sebagai berikut: "Penyesuaian yang sistematis dan terkoordinasi mengenai kebijakan dari badan-badan usaha wisata maupun kebijakan dalam sektor pariwisata pada tingkat pemerintah, lokal, regional, nasional dan internasional, guna mencapai suatu titik kepuasan optimal bagi kebutuhan kelompok pelanggan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya, sekaligus untuk mencapai tingkat keuntungan yang memadai".

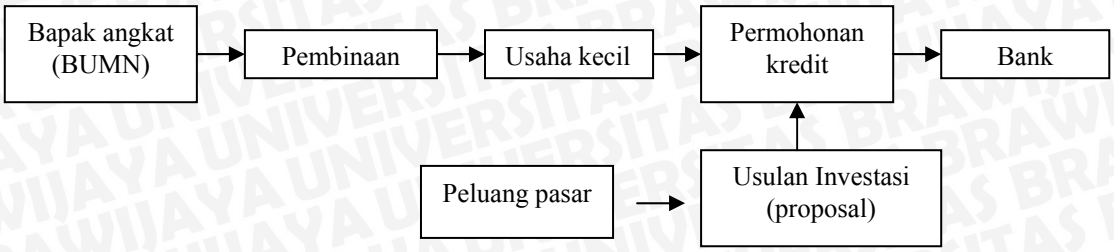
Selain itu rumusan definisi lainnya mengenai pemasaran wisata adalah (Wahab, 1992: 27), "Proses manajemen dimana organisasi pariwisata nasional dan/atau badan-badan usaha wisata dapat mengidentifikasi wisata pilihannya baik yang aktual maupun yang potensial, dapat berkomunikasi dengan mereka untuk meyakinkan dan mempengaruhi kehendak, kebutuhan, motivasi, kesukaan dan hal yang tidak disukai, baik pada tingkat lokal, regional, nasional atau internasional, serta merumuskan dan menyesuaikan produk wisata mereka secara tepat, dengan maksud mencapai kepuasan optimal wisatawan sehingga dengan begitu mereka dapat meraih saran-sarannya".

2.5.3. Saluran distribusi pemasaran

Saluran distribusi pemasaran merupakan saluran yang digunakan oleh produsen untuk menyalurkan barang hasil produksi dari produsen sampai ke konsumen (Hanif, 2004: 47). Pola saluran distribusi pemasaran dapat dibedakan menajdi saluran langsung, dimana hasil produksi dijual langsung oleh produsen kepada konsumen, serta saluran tidak langsung yang dapat dibedakan menjadi:

a. Produsen – pengecer – konsumen
b. Produsen – pedangan besar/menengah – pengecer – konsumen
c. Produsen – pedangan besar – pedangan menengah – pengecer – konsumen

Model pemasaran yang banyak dilakukan oleh usaha kecil di Indonesia adalah pemasaran bersama dengan sasaran pasar yang telah ada dan tanpa biaya pemasaran, melainkan dengan biaya transportasi atau pengangkutan. Hal tersebut dikarenakan pasar konsumen telah ada jauh sebelum mereka berproduksi, dan bahkan ada pula yang memanfaatkan peluang pasar sebagai sarana untuk mendapatkan kredit permodalan dari investor/bank. Fungsi pasar dalam industri dan usaha kecil dapat digambarkan sebagai berikut (Djuharyanto, 1995: 52)



Gambar 2. 1 Model Pemasaran Industri dan Usaha Kecil

2.6. Konsep dan Strategi

2.6.1. Pengertian Konsep dan Strategi

Strategi merupakan alat untuk mencapai tujuan dan dalam perkembangannya, konsep mengenai strategi terus berkembang. Beberapa pengertian strategi (Rangkuti, 2006 : 3-4):

- *Learned, Christensen, Anderws,* dan *Guth* (1965) strategi merupakan alat untuk menciptakan keunggulan bersaing. Dengan demikian salah satu fokus strategi adalah memutuskan apakah bisnis tersebut harus ada atau tidak ada.
- *Argyris* (1985), *Mintzberg* (1979), *Steiner* dan *Miner* (1977) strategi merupakan respon secara terus menerus maupun adaptif terhadap peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan internal yang dapat mempengaruhi organisasi
- *Porter* (1985) strategi merupakan alat yang sangat penting untuk mencapai keunggulan bersaing.
- *Andrews* (1980), *Chaffe* (1985) strategi adalah kekuatan motivasi untuk *stakeholder* baik secara langsung maupun tidak langsung menerima keuntungan atau biaya yang ditimbulkan oleh semua tindakan yagn dilakukan oleh perusahaan.
- *Hamel* dan *Prahalad* (1995) strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus menerus dan dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian perencanaan strategi hampi selalu dimulai dari "apa yang dapat terjadi" bukan dimulai dari "apa yang terjadi". Terjadinya kecepatan inovasi pasar baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Pemahaman yang baik mengenai konsep strategi dan konsep-konsep lain yang berkaitan, sangat menentukan suksesnya strategi yang disusun. Konsep-konsep tersebut adalah sebagai berikut (Rangkuti, 2006 : 4-6):

a). *Distinctive Competence*, tindakan yang dilakukan oleh perusahaan agar dapat melakukan kegiatan lebih baik dibandingkan dengan pesaingnya. *Distinctive Competence* menjelaskan kemampuan spesifik suatu organisasi. Menurut *Day* dan *Wensley* (1988), identifikasi *distinctive competence* dalam suatu organisasai meliputi:

- Keahlian tenaga kerja
- Kemampuan sumberdaya

b). *Competitive adventege*, kegiatan spesifik yang dikembangkan oleh perusahaan agar lebih unggul dibandingkan dengan pesaingnya. Menurut Potter, ada tiga strategi yang dapat dilakukan perusahaan untuk memperoleh keunggulan bersaing, yaitu:

- *Cost leadership*
- Diferensiasi
- Fokus

2.6.2. Konsep dan strategi pemasaran

Kegiatan pemasaran harus diorganisasikan secara terpadu dan memerlukan suatu pelaksanaan manajemen pemasaran yang pada hakekatnya merupakan tindakan dari konsep pemasaran. Secara umum terdapat 5 konsep pemasaran (Sumarni M, 1997: 10-16):

a. Konsep produksi (*The Production Concept*)

   Konsep produksi menyatakan bahwa, konsumen akan menyukai produk yang tersedia selaran dengan kemampuan. Oleh karenanya manajemen harus berupaya untuk meningkatkan efisensi produksi dan distribusi.

b. Konsep produk (*The Product Concept*)

   Mengandung pengertian bahwa, konsumen akan menyukai produk yang menawarkan kualitas terbaik serta teristimewa yang menonjol. Oleh karenanya produsen harus berupaya untuk memperbaikai produk secara terus menerus.

c. Konsep penjualan (*The Selling Concept*)

   Konsep penjualan menyatakan bahwa, konsumen tidak akan membeli cukup banyak produk, kecuali jika produsen mengupayakan promosi dan penjualan yang agresif.

d. Konsep pemasaran (*The Marketing Concept*)

Konsep pemasaran menyatakan bahwa, kunci keberhasilan untuk mencapai tujuan perusahaan terdiri dari penentuan kebutuhan dan keinginan pasar sasaran (*terget market*) serta pemberian kepuasan yang diinginkan secara lebih baik daripada yang dilakukan oleh para pesaing.

e. Konsep pemasaran kemasyarakatan (*The Sociental Marketing Concept*)

Konsep pemasaran kemasyarakatan menyatakan bahwa, tugas perusahaan adalah menentukan kebutuhan, keinginan dan kepentingan pasar sasaran serta memberikan kepuasan yang diinginkan dengan lebih baik daripada yang diberikan para pesaing sedemikian rupa sehingga dapat mempertahankan dan mempertinggi kesejahteraan masyarakat.

Rencana-rencana dalam konsep pemasaran akan berisi program-program yang terbagai dalam empat strategi, yaitu: strategi produk, strategi harga, strategi distribusi dan strategi promosi. Kombinasi dari keempat strategi tersebut akan membentuk suatu bauran pemasraan (*marketing mix*). *Marketing mix* (Sumarni M, 1997: 208) adalah kombinasi dari empat variabel/kegiatan yang merupakan inti dari sistem pemasaran yaitu produk, harga, promosi dan distribusi. Atau dengan kata lain *marketing mix* merupakan kumpulan variabel-variabel yang dapat digunakan oleh perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Oleh karena itu dapat dikatakan bahwa, *marketing mix* merupakan suatu perangkat yang akan menentukan tingkat keberhasilan pemasaran dan semua itu ditujukan untuk memberikan kepuasan kepada pangsa pasar atau konsumen yang dipilih.

2.6.3. Tinjauan Pengembangan Sentra Industri Kecil

A. Definisi Sentra Industri

Sentra merupakan suatu kawasan/lokasi tertentu dimana terdapat sejumlah Usaha Kecil Menengah (UKM) yang menggunakan bahan baku/sarana yang sama untuk menghasilkan produk yang sama/sejenis. Pendirian lokasi sentra didasarkan pada kemampuan jangkauan layanan *Business Development Services* (BDS) atau Lembaga Pengembangan Bisnis (LPB), kelayakan pelayanan Koperasi Simpan Pinjam (KSP) atau akses UKM terhadap tempat pelayanan KSP, dan tidak didasarkan atas batas wilayah administratif pemerintahan (Dinas Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah, 2006).

Sentra industri adalah sekumpulan kegiatan industri kecil sejenis yang lokasinya pada jarak yang tidak terlalu berjauhan (Peraturan Menteri Negara Perumahan Rakyat Republik Indonesia No. 16/PERMEN/M/2006).

Sentra industri adalah aglomerasi perusahaan industri di suatu lokasi yang di dalamnya terdiri dari berbagai kegiatan usaha yang saling terikat kerjasama strategis (secara vertikal maupun horisontal) yang bersifat saling mengisi, saling membutuhkan/mendukung atau komplementer dan sinergik, yang terikat dalam semangat kebersamaan/komitmen kolektif yang kuat (Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI, 2002: 28).

B. Kriteria Sentra Industri

Kriteria sentra industri berdasarkan Dinas Koperasi dan Pengusaha Kecil Menengah, 2006 antara lain:

a. Pasar
   - Ada permintaan pasar yang berkelanjutan (*riil market*)
   - Skala pemasaran ekspor, nasional, regional dan lokal
   - Lebih diutamakan yang ekspor atau subsidi impor

b. Margin/nilai tambah
   - Unit usaha pada sentra memperoleh keuntungan yang memadai
   - Semakin besar margin/keuntungan yang diperoleh lebih diutamakan
   - Usaha dengan margin/keuntungan rendah sulit mendapatkan kredit dari bank

c. Jumlah pengusaha
   - Minimal 50 orang pengusaha dalam sentra (sama, sejenis)
   - Semakin banyak pengusaha mempunyai peluang untuk dipilih

d. Omset penjualan
   - Minimal Rp. 500.000.000,-/bulan
   - Semakin besar omset mempunyai peluang untuk dipilih

e. Bahan baku
   - Diutamakan yang menggunakan bahan lokal, regional dan nasional
   - Kontinuitas penyediaan bahan baku terjamin
   - Mudah diperoleh
   - Hubungan baik dengan *supplier*

f. Produk
   - Mempunyai pasar yang luas
   - Memiliki keterkaitan dengan industri lainnya
   - Kapasitas produk masih dapat ditingkatkan

g. Teknologi

   Diutamakan pada sentra-sentra yang telah menggunakan teknologi dalam meningkatkan produk: teknologi tinggi, teknologi madya, dan teknologi sederhana.

h. Infrastruktur

   Tersedia listrik, jaringan telepon, akses jalan, pelabuhan dan sarana ekonomi lainnya.

i. Link/kemitraan
   - Produk terkait dengan produk usaha kecil menengah/industri lainnya
   - Adanya kerjasama pasar dan bahan baku

Kriteria kelayakan sentra industri didasarkan pada pertimbangan-pertimbangan (Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI, 2002: 28-29):

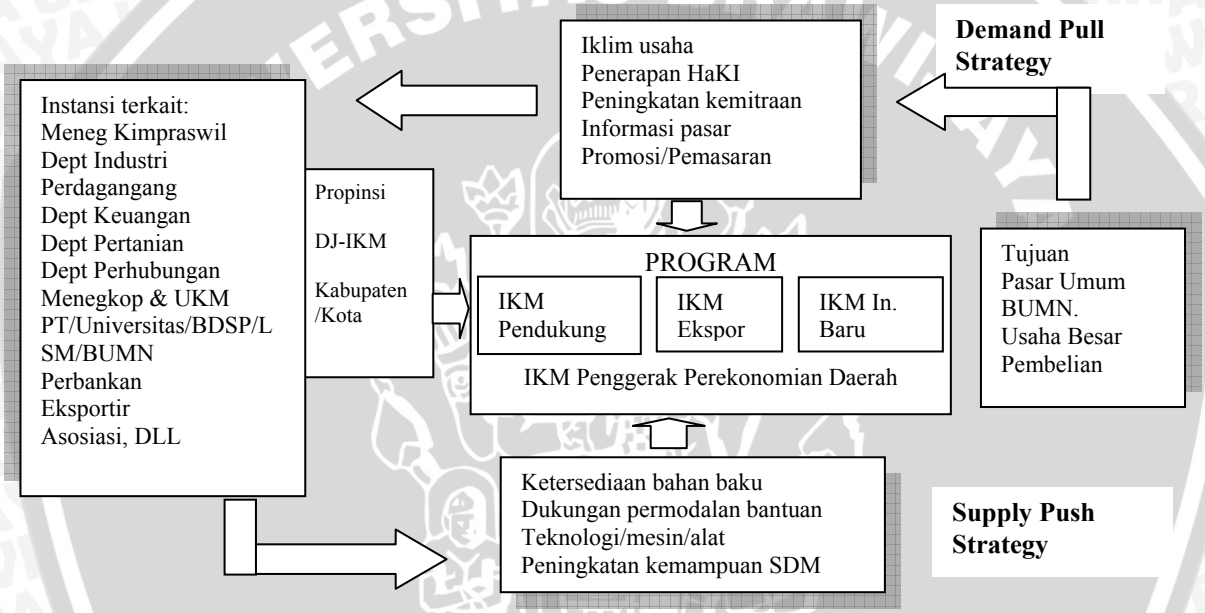
a. Kegiatan produksinya berakar dari terdapatnya SDA dan talenta masyarakat setempat misalnya aset budaya kerajinan/seni tradisional
b. Melibatkan tenaga kerja banyak khususnya dari penduduk setempat
c. Menghasilkan nilai tambah agregat yang besar
d. Dapat memicu pertumbuhan ekonomi di berbagai sektor terkait, khususnya di daerah yang bersangkutan
e. Mempunyai prosepek pasar yang potensial dan berkelanjutan, terutama pasar ekspor
f. Komponen-komponen kegiatan industri di dalamnya mempunyai prospek kelayakan finansial yang menjanjikan, sehingga hasil kegiatan pembinaan akan dapat mewujudkan kegiatan usaha industri kecil menengah secara komersial dapat berjalan dan tumbuh berkembang secara mandiri dan sehat (tanpa membebani pemerintah dengan subsidi maupun biaya pembinaan terus menerus).

2.6.4. Pengembangan Industri Kecil

Dalam menangani setiap proyek ataupun objek pengembangan industri, baik yang bersifat pemecahan masalah (*problem solving*) maupun yang bersifat

pengembangan ke depan (*development oriented*), strategi pengembangan yang ditempuh berdasarkan kepada pola pendekatan logis dan komprehensif melalui dua langka simultan yang saling sinergik, yaitu (Tata Cara Perencanaan Pengembangan Kawasan untuk Percepatan Pembangangunan Daerah, 2004: 246 - 247):

- Memperkuat daya tarik faktor-faktor penghela pada sisi permintaan terhadap produk-produk industri (*demand pull strategy*) melalui berbagai bentuk upaya yang sesuai dengan keadaan dan kebutuhannya.
- Memperkuat daya dukung faktor-faktor pendorong pada sisi kemampuan daya pasok (*supply push strategy*) untuk memperlancar kegiatan produksi secara berdaya saing sesuai dengan kondisi dan kebutuhannya.



Gambar 2. 2 Konsep Pengembangan Industri Kecil Menengah

2.6.5. Fasa Kebutuhan Dasar Industri

Terdapat 4 tahap pertumbuhan dasar industri antara lain fasa pendirian, fasa pertumbuhan, fasa pengembangan dan fasa kematangan yang dapat dilihat pada tabel 2.4.

Tabel 2. 4 Kebutuhan Dasar Industri pada setiap Fasa

Fasa pendirian	Fasa pertumbuhan	Fasa pengembangan	Fasa kematangan
Inkubator, ketersediaan infrastruktur usaha seperti: studi kelayakan, pelatihan (AMT dan CEFE),	Sertifikasi standar Pengembangan teknik/teknologi Proses otomatisasi atau teknologi tepat guna Bantuan	Peningkatan kemampuan teknik dan teknologi Peningkatan kemampuan manajemen Peningkatan	Pengembangan desain Promosi merek Peningkatan kemampuan lanjut usaha Penjajagan

Fasa pendirian	Fasa pertumbuhan	Fasa pengembangan	Fasa kematangan
pengetahuan tentang perijinan serta pengetahuan tentang aspek legal lainnya Ketersediaan tenaga kerja Ketersediaan pasar dan informasinya Permodalan Ketersediaan bahan baku/penolong yang sesuai dengan produk yang dihasilkan Ketersediaan infrastruktur fisik untuk pabrik	perpajakan Bantuan promosi dan pemasaran	penerapan ICT Bantuan kepemilikan merek sendiri Peningkatan akses kelembagaan kuangan/modal ventura Out sourcing Pengembangan saluran distribusi	investasi baru

Sumber: Departemen Perindustrian dan Perdagangan RI, 2002: 30

2.7. Tinjauan Analisis

2.7.1 Analisis *Shift Share* (Analisis Pergeseran)

Analisis *shift share* untuk menganalisis perubahan berbagai indikator kegiatan ekonomi seperti produksi dan kesempatan kerja pada dua titik waktu di suatu wilayah. Dari hasil analisis akan diketahui bagaimana perkembangan suatu sektor di suatu wilayah jika dibandingkan secara relatif dengan sektor-sektor lailnnya apakah bertumbuh cepat/lambat. Dalam analisis shift share diasumsikan bahwa perubahan tenaga kerja/produksi di suatu wilayah antara tahun dasar dengan tahun akhir analisis dibagi menjadi tiga komponen pertumbuhan, yaitu: komponen pertumbuhan nasional (*nasional growth component*), komponen pertumbuhan proporsional (*proportional or industrial mix growth component*) dan komponen pertumbuhan pangsa wilayah (*regional share growth component*) (Budiharsono, 2001 : 123).

Ketiga komponen pertumbuhan di atas secara matematik dinyatakan sebagai berikut:

Andaikan dalam suatu propinsi terdapat m kabupaten (j = 1,2,3,....,m) dan n sektor ekonomi (i = 1,2,3,....,n) maka perubahan tersebut di atas dapat dinyatakan sebagai berikut (Budiharsono, 2001 : 125-126):

$$\Delta Yij = PNij + PPij + PPWij$$

atau

$$Y^1ij - Yij = \Delta Yij = Yij(Ra - 1) + Yij(Ri - Ra) = Yij(ri - Ri)$$

Dimana:

Δ Yij = perubahan dalam kesempatan kerja/produksi sektor i pada wilayah/kecamatan ke j

Yij = produksi/tenaga kerja dari sektor i pada wilayah ke j pada tahun dasar analisis

Y^1ij = produksi/tenaga kerja dari sektor i pada wilayah ke j pada tahun akhir produksi

$Yi\cdot = \sum_{j=1}^{m} Yij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) dari sektor i pada tahun dasar analisis

$Y^1i\cdot = \sum_{j=1}^{m} Y^1ij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) dari sektor i pada tahun akhir analisis

$Y\cdot\cdot = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} Yij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tanga kerja (nasional) pada tahun dasar analisis

$Y^1\cdot\cdot = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} Y^1ij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) pada tahun akhir analisis

ri = Y^1ij / Yij
Ri = Y^1i. / Yi.
Ra = Y^1.. / Y..
(ri – 1) = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja pada sektor i propinsi ke j
(Ra – 1) = PNij = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja yang disebabkan komponen pertumbuhan nasional
(Ri – Ra) = PPij = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja yang disebabkan komponen pertumbuhan proporsional
(ri – Ri) = PPWij = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja yang disebabkan komponen pertumbuhan pangsa wilayah

Apabila PPij < 0, menunjukkan bahwa sektor i pada wilayah kecamatan ke j pertumbuhannya lambat

Apabilia PPij > 0, menunjukkan bahwa sektor i pada wilayah kecamatan ke j pertumbuhannya cepat

Apabila PPWij < 0, menunjukkan bahwa sektor i pada wilayah kecamatan ke j tidak dapat bersaing dengan baik apabila dibandingkan dengan wilayah lainnya.

Apabilia PPWij > 0, menunjukkan bahwa wilayah ke j mempunyai daya saing yang baik dibandingkan dengan wilayah lainnya untuk sektor i

Berdasarkan hasil penjumlahan dua komponen pertumbuhan wilayah, yaitu komponen pertumbuhan proporsional dna pertumbuhan pangsa wilayah dapat digunakan untuk mengidentifikasikan pertumbuhan suatu wilayah/sektor dalam suatu wilayah.

Jumlah antara kedua komponen tersebut di atas disebut pergeseran bersih (PB), yang dinyatakan sebagai berikut:

PBij = PPij + PPDij

Dimana

PBij = pergeseran bersih sektor i pada wilayah j

Apabila PBij < 0, menunjukkan bahwa pertumbuhan sektor i pada wilayah kecamatan ke j termasuk lambat

Apabila PBij > 0, menunjukkan bahwa pertumbuhan sektor i pada wilayah kecamatan ke J termasuk dalam kelompok progresif.

2.7.2 Analisis orientasi industri

Faktor-fakor lokasi yang menentukan pemilihan suatu lokasi untuk kegiatan dapat dikelompokkan menjadi (Budiharsono, 2001 : 22-23):

a. Input lokal

   Input lokal adalah semua barang dan jasa yang ada pada suatu lokasi dan sangat sukar atau tidak mungkin dipindahkan ke tempat lain. Salah satu sifat umum dari input lokal adalah ketersediaannya suatu lokasi tergantung dari keadaan lokasi itu sendiri dan ketersediaannya tidak dipengaruhi oleh transfer input dari lokasi lain

b. Permintaan lokal

   Permintaan lokal atau output yang tidak dapat ditransfer (*nontransferable output*) adalah permintaan akan output secara lokal yang tidak adapat ditransfer pada suatu lokasi.

c. Input yang dapat ditransfer

   Input yang dapat ditransfer adalah persediaan input yang dpaat ditransfer dari sumber-sumber di luar suatu lokasi, yang sampai batas tertentu merupakan pencerminan biaya transfer atau biaya transportasi dari sumber-sumber input ke lokasi tersebut.

d. Permintaan dari luar

   Permintaan dari luar atau output yang dapat ditransfer adalah permintaan bersih yang diperoleh dari penjualan output yang dapat ditransfer ke pasar di

luar lokasi, yang merupakan pencerminan dari biaya transfer atau biaya transportasi dari lokasi tersebut ke pasar-pasar.

Pendekatan biaya terkecil dikemukakan oleh Alferd Weber, walaupun ada beberapa teorinya telah dikemukakan oleh Launhardt. Dasar teori Weber adalah bahwa penentuan lokasi untuk suatu kegiatan didasarkan atas biaya transportasi terkecil atau meminimumkan biaya transportasi. Dasar teorinya tersebut mengasumsikan (Budiharsono, 2001 : 23-24):

- Bahwa daerah yang menjadi objek studi adalah suatu daerah yang terisolasi, homogen dalam iklim, dengan konsumen yang terkosentrasi pada pusat-pusat tertentu.
- Beberapa sumber daya alam seperti air, tanah bersifat dapat diperoleh di mana saja (ubikuitas).
- Barang-barang lainnya seperti minyak bumi dan mineral lainnya banya dpat diperoleh pada tempat-tempat tertenut (sporadik).
- Tenaga kerja tidak bersifat ubikuitas.

Weber mengemukakan ada tiga faktor utama yang mempengaruhi lokasi industri (Budiharsono, 2001 : 24):

- Biaya trasnportasi
- Biaya tenaga kerja
- Kekuatan aglomerasi atau deglomerasi

Dalam menentukan lokasi usaha para pengusaha akan mempertimbangkan beberapa faktor dan memilih lokasi berdasarkan biaya minimum. Webber menyadari bahwa faktor biaya transport merupakan faktor utama dalam determinasi lokasi sedangkan kedua faktor lainnya merupakan faktor yang dapat memodifikasi lokasi. Asumsinya adalah biaya transport bertambah secara proporsional dengan jarak angkut. Jadi titik terendah biaya transport adalah titik yang menunjukkan bahwa biaya minimum untuk angkutan bahan baku dan distribusi hasil produk. Untuk menunjukkan apakah lokasi optimum tersebut lebih dekat ke lokasi bahan baku atau pasar, Webber merumuskan indeks material (IM) (Budiharsono, 2001 : 25):

$$\text{Im} = \frac{\text{bobot bahan baku}}{\text{bobot produk akhir}}$$

Bila IM > 1 perusahaan berorientasi bahan baku

Bila IM < 1 perusahaan berorientasi pasar

2.7.3 Analisis *linkage system*

Teori *linkage* adalah suatu teori yang memberikan perhatian pada hubungan antara sebuah kawasan yang satu dengan kawasan yang lain (Zahnud, 1999:137). Setiap kota memiliki banyak fragmen kota, yaitu kawasan-kawasan kota yang berfungsi sebagai beberapa bagian tersendiri dalam kota. Dalam menghubungkan fragmen dengan suatu kota maka diperlukan suatu *linkage sistem*. Jadi analisis *linkage system* merupakan analisis untuk mengetahui hubungan-hubungan suatu fragmen dengan suatu kota.

Analisa *linkage system* adalah analisa yang menggambarkan hubungan-hubungan mata rantai secara terpadu. *Forward linkage* lebih bersifat eksternal, sedangkan *backward linkage* bersifat internal. *Forward lingkage* (hubungan eksternal), menjelaskan adanya hubungan-hubungan di antara lokasi pariwisata tersebut dengan lokasi-lokasi pariwisata lainnya. Selain itu, juga terjalin keterkaitan antar sektor, seperti sektor perdagangan, sektor industri, sektor transportasi, dan lain-lain. Keterkaitan yang berkesinambungan juga akan menghasilkan efek multiplier ekonomi (Suharso, 2004).

Menurut Hirschman (1977) *dalam* Irfanny (2004:15) dinyatakan bahwa salah satu konsep tentang mekanisme pendorong pertumbuhan, yaitu keterkaitan antar industri dan antar sektor ekonomi lain dalam sektor produksi, mekanisme perangsang pembangunan yang tercipta merupakan akibat adanya hubungan antara berbagai industri dalam menggunakan berbagai barang yang digunakan sebagai bahan mentah industri lain. Interaksi terdiri dari pengaruh hubungan ke belakang (*backward linkage effect*) atau keterkaitan hulu dan pengaruh hubungan ke depan (*forward linkage effect*).

Bentuk-bentuk keterkaitan yang muncul dalam kenyataannya sangat bervariasi. Bentuk keterkaitan yang paling penting dalam konteks industrilaisasi pedesaan adalah bentuk yang pertama, keterkaitan antar sektor (*intersectoral linkages*). Keterkaitan antar sektor (*intersectoral linkages*) didefinisikan sebagai interaksi antar sektor pertanian, industri dan jasa dan yang kedua yaitu antar sektor industri kecil, sedang dan besar. Dalam konsep inter sektoral, secara ideal sektor pertanian menyediakan bahan baku yang kemudian diproses oleh sektor sekunder. Sebaliknya bagian tertentu dari hasil produksi sektor industri dapat digunakan untuk mengembangkan bidang pertanian. Kemudian baik perkembangan sektor pertanian dan industri mendukung pengembangan sektor jasa yang berkualitas. Hal serupa

dapat terjadi di dalam sektor industri dimana industri kecil dapat berperan sebagai penunjang penting dari industri sedang dan besar terutama sebagai pemasok (*supllier*) berbagai komponen dan barang setengah jadi (*intermediate input*) lainnya yang dibutuhkan oleh industri sedang dan besar. Sebaliknya permintaan dari industri besar dapat mendorong perkembangan kualitas produk, tingkat teknologi dan daya serap tenaga kerja oleh industri kecil (Effendi *dalam* Irfanny, 2004:15).

2.7.4 Analisis strategi

Analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Analisis SWOT didasarkan pada logika yang dapat memaksimalkan kekuatan (*strengths*) dan peluang (*opportunities*), namun secara bersamaan dapat meminimalkan kelemahan (*weaknesses*) dan ancaman (*threats*) (Rangkuti, 2006: 18).

Tabel 2. 5 Kerangka Formulasi Strategi

1. TAHAP PENGUMPULAN DATA				
Evaluasi Faktor Eksternal		Evaluasi Faktor Internal		Matrik Profil Kompetitif
2. TAHAP ANALISIS				
MATRIK TOWS	MATRIK BCG	MATRIK INTERNAL EKSTERNAL	MATRIK SPACE	MATRIK *GRAND STRATEGY*
3. TAHAP PENGAMBILAN KEPUTUSAN				
Matrik Perencanaan Strategi Kuantitatif				

Sumber: Rangkuti, 2006

1. Tahap pengumpulan data

a. Matrik Faktor Strategi Eksternal (Rangkuti 2006: 22 – 25)

Sebelum membuat matrik faktor strategi eksternal. perlu diketahui terlebih dahulu faktor strategi eksternal (EFAS). Berikut cara-cara penentuan Faktor Strategi Eksternal (EFAS).

- Susunlah dalam kolom 1 (5 sampai dengan 10 peluang dan ancaman)
- Beri bobot masing-masing faktor dalam kolom 2, mulai dari 1,0 (sangat penting) sampai dengan 0,0 (tidak penting). Faktor-faktor tersebut kemungkinan dapat memberikan dampak terhadap faktor strategis.
- Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*) berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi eksisting. Pemberian nilai rating untuk faktor peluang bersifat positif (peluang yang semakin besar diberi rating +4, tetapi

jika peluangnya kecil, diberi rating +1). Pemberian nilai rating ancaman adalah kebalikannya. Misalnya, jika nilai ancamannya sangat besar ratingnya adalah 1. Sebaliknya, jika nilai ancamananya sedikit ratingnya 4.

- Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk masing-masing faktor yang nilainya bervariasi mulai dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*)
- Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotan dihitung.
- Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan. Nolai total menunjukkan bagaimana reaksi terhadap faktor-faktor strategis eksternalnya. Total skor dapat digunakan untuk membendingkan industri kecil gerabah Banyumulek dengan industri kecil lainnya.

b. Matriks Faktor Strategi Internal

Cara-cara penentuan Faktor Strategi Internal (IFAS) adalah :

- Tentukan faktor-faktor yang menjadi kekuatan serta kelemahan dalam kolom 1
- Beri bobot meing-masing faktor tersebut dengan skala mulai dari 1,0 (paling penting) sampai 0,0 (tidak penting), berdasarkan pengaruh faktor-faktor tersebut terhadap posisi strategis. (Semua bobot tersebut jumlahnya tidak boleh melebihi skor total 1,00)
- Hitung rating (dalam kolom 3) untuk masing-masing faktor dengan memberikan skala mulai dari 4 (*outstanding*) sampai dengan 1 (*poor*), berdasarkan pengaruh faktor tersebut terhadap kondisi eksisting. Variabel yang bersifat postif (semua variabel yang masuk kategori kekuatan0 diberi nilai mulai dari +1 sampai dengan +4 (sangat baik) dengan membandingkannya dengan rata-rata industri atau pesaing utama. Sedangkan variabel yang bersifat negatif, kebalikannya. Contohnya, jika kelemahan besar sekali dibandingkan dengan rata-rata industri, nilainya adalah 1 sedangkan jika kelemahan dibawah rata-rata industri nilainya adalah 4.
- Kalikan bobot pada kolom 2 dengan rating pada kolom 3, untuk memperoleh faktor pembobotan dalam kolom 4. Hasilnya berupa skor pembobotan untuk

masing-masing faktor yang nilainya bervariasi dari 4,0 (*outstanding*) sampai dengan 1,0 (*poor*).

- Gunakan kolom 5 untuk memberikan komentar atau catatan mengapa faktor-faktor tertentu dipilih dan bagaimana skor pembobotannya dihitung.
- Jumlahkan skor pembobotan (pada kolom 4), untuk memperoleh total skor pembobotan. Nolai total menunjukkan bagaimana reaksi terhadap faktor-faktor strategis internalnya. Total skor dapat digunakan untuk membendingkan industri kecil gerabah Banyumulek dengan industri kecil lainnya.

2. Tahap analisis

Setelah mengumpulkan semua informasi yang berpengaruh terhadap perkembangan industri, tahap selanjutnya adalah memanfaatkan semua informasi tersebut dalam model-model kuantitatif perumusan strategi. Model yang dapat dipergunakan :

a. Matrik TOWS atau Matrik SWOT (Rangkuti 2006: 31 – 32)

Alat yang dipakai untuk menyusun faktor-faktor strategi industri kerajinan kecil adalah matik SWOT. Matrik SWOT dapat menggambarkan secara jelas bagaimana peluang dan ancaman eksternal yang dihadapi dapat disesuaikan dengan kekuatan dan kelemahan yang dimilikinya. Matrik SWOT dapat menghasilkan empat set kemungkinan alternatif strategis yaitu:

- Strategi SO

  Strategi dibuat dengan memanfaatkan kekuatan untuk merebut dan memanfaatkan peluang sebesar-besarnya
- Strategi WO

  Strategi diterapkan berdasarkan peluang yang ada dengan cara meminimalkan kelemahan yang ada.
- Strategi ST

  Strategi dalam menggunakan kekuatan yang dimiliki untuk mengatasi ancaman.
- Strategi WT

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

b. Matrik Internal Eksternal (Rangkuti 2006: 42)

Matrik internal eksternal dikembangkan model *General Electric* (GE-Model). Parameter yang digunakan meliputi parameter kekuatan internal dan pengaruh

eksternal yang dihadapi. Tujuan penggunaan untuk memperoleh strategi bisnis di tingkat korporat yang lebih detail. Dalam matrik internal eksternal akan dihasilkan 9 sel strategi industri tetapi pada prinsipnya kesembilan sel dapat dikelempokkan menjadi tiga strategi utama, yaitu:

- *Growth strategy* yang merupakan pertumbuhan industri itu sendiri atau upaya diversifikasi.
- *Stability strategy* adalah strategy yang diterapkan tanpa mengubah arah strategi yang telah ditetapkan.
- *Retrenchment strategy* adalah usaha memperkecil atau mengurangi usaha yang dilakukan indutri.

c. Matrik *Grand Strategy* (Rangkuti 2006: 46 - 47)

Masalah yang sering dihadapi dalam penggunaan analisis SWOT adalah untuk menentukan: ”*What will be the principal purpose of the grand strategy*?” dan untuk menjawabnya dapat digunakan model matrik grand strategy.

Ide dasar dari *grand strategy* adalah pemilihan dua variabel sentral di dalam proses penentuan yaitu penentuan tujuan utama *grand strategy* dan memilih faktor-faktor internal atau eksternal untuk pertumbuhan atau profitabilitas.

2.7.5 Analisis evaluasi sarana prasarana

A. Jalan

Berdasarkan Undang-Undang Nomor 38 Tahun 2004 tentang Jalan, jalan adalah prasarana transportasi darat yang meliputi segala bagian jalan, termasuk bangunan pelengkap dan perlengkapannya yang diperuntukkan bagi lalu lintas, yang berada pada permukaan tanah, di atas permukaan tanah, di bawah permukaan tanah dan/atau air, serta di atas permukaan air, kecuali jalan kereta api, jalan lori, dan jalan kabel.

Peranan jalan :

- Mendorong perkembangan semua satuan wilayah pengembangan, dalam usaha untuk mencapai tingkat perkembangan yang merata. Hal tersebut penting dalam bidang ekonomi, politik, sosial budaya dan pertahanan keamanan, serta dipergunakan untuk sebesar-besarnya bagi kemakmuran rakyat;
- Berdasarkan hirarkinya dibedakan menjadi jalan primer dan jalan sekunder; dan
- Berdasarkan peranannya, dibagi menjadi jalan arteri (melayani angkutan utama), jalan kolektor (melayani angkutan pengumpulan), jalan lokal (melayani angkutan setempat).

Sistem jaringan jalan terdiri atas sistem jaringan jalan primer dan jaringan jalan sekunder (Pasal 7 Undang-Undang Nomor 38 Tahun 2004 tentang Jalan):

a) Sistem jaringan jalan primer merupakan sistem jaringan jalan dengan peranan pelayanan distribusi barang dan jasa untuk pengembangan semua wilayah di tingkat nasional, dengan menghubungkan semua simpul jasa distribusi yang berwujud pusat-pusat kegiatan.
b) Sistem jaringan jalan sekunder sebagaimana dimaksud pada ayat (1) merupakan sistem jaringan jalan dengan peranan pelayanan distribusi barang dan jasa untuk masyarakat di dalam kawasan perkotaan.

Jalan umum menurut fungsinya dikelompokkan ke dalam jalan arteri, jalan kolektor, jalan lokal, dan jalan lingkungan (Pasal 8 Undang-undang Nomor 38 Tahun 2004 tentang Jalan).

a) Jalan arteri merupakan jalan umum yang berfungsi melayani angkutan utama dengan ciri perjalanan jarak jauh, kecepatan rata-rata tinggi, dan jumlah jalan masuk dibatasi secara berdaya guna.
b) Jalan kolektor merupakan jalan umum yang berfungsi melayani angkutan pengumpul atau pembagi dengan ciri perjalanan jarak sedang, kecepatan rata-rata sedang, dan jumlah jalan masuk dibatasi.
c) Jalan lokal merupakan jalan umum yang berfungsi melayani angkutan setempat dengan ciri perjalanan jarak dekat, kecepatan rata-rata rendah, dan jumlah jalan masuk tidak dibatasi.
d) Jalan lingkungan merupakan jalan umum yang berfungsi melayani angkutan lingkungan dengan ciri perjalanan jarak dekat, dan kecepatan rata-rata rendah.

Tabel 2. 6 Persyaratan Klasifikasi Jalan

Klasifikasi Jalan	Lebar Badan Jalan Minimum (m)	Lebar Perkerasan Jalan Minimum (m)	Lebar Bahu Jalan Minimum (m)	Sempadan Bangunan Minimum (m)	
				Rumah Lantai 2	Rumah Lantai 1
Jalan lokal sekunder:					
• Jalan setapak	2,00	1,50	0,25	2,75	1,75
• Jalan Kendaraan	3,50	3,00	0,50	2,75	1,75
Jalan lokal sekunder II	5,00	4,50	0,50	3,50	2,50
Jalan kolektor sekunder	7,00	5,00	0,50	4,50	3,50

Sumber Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan 03/6981/2004

B. Air bersih

Berdasarkan Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan 03/6981/2004, ketentuan air bersih untuk lingkungan perumahan perdesaan dan kota kecil adalah :

a). Penyediaan air bersih:
- Lingkungan perumahan harus mendapat air bersih yang cukup dari perusahaan air minum dan atau sumber lain sesuai dengan ketentuan yang berlaku.
- Kapasitas minimum untuk melayani kebutuhan perumahan adalah sebesar 150 liter/orang/hari.

b). Jaringan air bersih
- Harus tersedia jaringan kota atau lingkungan sampai dengan sambungan rumah
- Pipa yang ditanam dalam tanah menggunakan pipa PVC, GIP atau *fiber glass*
- Pipa yang dipasang di atas tanah tanpa perlindungan menggunakan GIP

c). Kran umum
- Satu kran umum disediakan untuk pemakai 200 jiwa
- Radius pelayanan maksimum 100 m
- Kapasitas minimum untuk kran umum adalah 30 liter/orang/hari

d). Hidran kebakaran
- Penempatan kran kebakaran harus mudah dilihat dan dicapai oleh mobil pemadam kebakaran
- Untuk daerah komersial jarak antara kran kebakaran 100 m
- Untuk daerah perumahan jarak antara kran maksimum 200 m
- Apabila tidak dimungkinkan membuat kran diharuskan membuat sumur-sumur kebakaran.

C. Sumber daya listrik

Berdasarkan Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan 03/6981/2004, ketentuan ketentuan penyediaan listrik untuk lingkungan perumahan perdesaan dan kota kecil adalah :

a) Penyediaan daya listrik
- Setiap lingkungan perumahan harus mendapatkan daya listrik dari PLN atau dari sumber lain
- Setiap unit hunian mendapatkan daya minimum 450 VA

b) Jaringan listrik

- Harus tersedia jaringan listrik lingkungan dan jaringan listrik untuk hunian
- Penempatan tiang listrik berada di daerah milik jalan
- Apabila dibutuhkan, gardu listrik ditempatkan pada lahan yang bebas dari kegiatan umum
- Tersedia penerangan jalan

D. Jaringan telepon

Berdasarkan Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan 03/6981/2004, ketentuan jaringan telepon untuk lingkungan perumahan perdesaan dan kota kecil adalah :

a) Tersedia jaringan telepon
b) Apabila diperlukan, setiap unit hunian dapat memperoleh sambungan
c) Tersedia telepon umum dengna kapasitas pelayanan sesuai dengan ketentuan yang berlaku
d) Penempatan telepon umum mudah dilihat, mudah dicapai dan aman.

2.7.6 Penataan kawasan

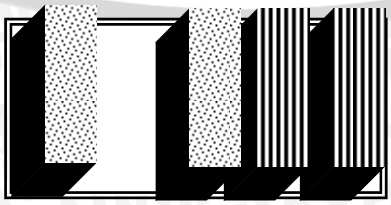
A. Penataan tapak berdasarkan teori perkembangan kota

Penataan adalah proses, cara, perbuatan menata, pengaturan, penyusunan (Kamus Besar Bahasa Indonesia, 1997:1014).

Secara teoritis dikenal tiga cara perkembangan dasar di dalam kota, dengan tiga istilah teknis, yaitu perkembangan horizontal, perkembangan vertikal dan perkembangan interstisial (Zahnd, 1999: 25):

1. Perkembangan Horizontal

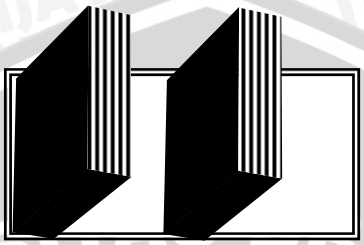
   Cara perkembangannya mengarah ke luar. Artinya, daerah bertambah, sedangkan ketinggian dan kuatitas lahan terbangun (*converage*) tetap sama. Perkembangan horizontal sering terjadi di pinggir kota, di mana lahan masih lebih murah dan dekat jalan raya yang mengarah ke kota (dimana banyak keramaian).



Gambar 2. 3 Perkembangan Horizontal

2. Perkembangan Vertikal

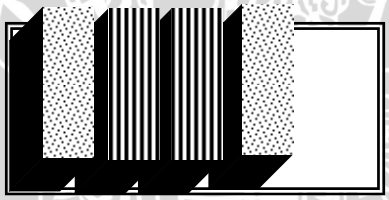
   Cara perkembangannya mengarah ke atas. Artinya, daerah pembangunan dan kuatitas lahan terbangun tetap sama, sedangkan ketinggian bangunan-bangunan bertambah. Perkembangan vertikal sering terjadi di pusat kota (di mana harga lahan mahal) dan di pudat-pusat perdagangan yang memiliki potensi ekonomi.



Gambar 2. 4 Perkembangan Vertikal

3. Perkembangan Interstisial

   Cara perkembangannya dilangsungkan ke atas. Artinya, daerah dan ketinggian bangunan-bangunan rata-rata tetap sama, sedangkan kuantitas lahan terbangun (*converage*) bertambah. Perkembangan interstisial sering terjadi di pusat kota dan pinggir kota yang kawasannya sudah dibatasi dan hanya dapat dipadatkan.



Gambar 2. 5 Perkembangan Interstisial

B. Metode Penataan Tapak

Metode penataan tapak untuk membantu para perancang tapak agar lebih membuka kesadaran dan pengertian terhadap permasalahan-permasalahan berserta pemecahan yang mengikutinya (Chiara dan Koppleman, 1978: 345). Variabel-variabel yang sangat mempengaruhi orientasi dan tata letak bangunan pada suatu tapak antara lain: orientasi terhadap matahari, orientasi angin, kebisingan, struktur keruangan, tanaman dan perdu (Chiara dan Koppleman, 1978: 120 – 166). Selain itu pada tapak juga perlu dipertimbangkankan legalitas, view, sirkulasi, parkir, sempadan bangunan dan hubungan kedekatan.

Hubungan kedekatan atau sering disebut aliran bahan (*Activity Relationshop Chart*) bisa diukur secara kualitatif menggunakan tolak ukur derajat kedekatan hubungan antara satu fasilitas dengan lainnya. Nilai-nilai yang menunjukkan derajat hubungan dicatat sekaligus dengan alasan-alasan yang mendasari dalam sebuah peta hubungan aktivitas yang telah dikembangkan oleh Richard Muther dalam bukunya "*Systematic Layout Planning* (Botom Cahners Books, 1973)". Suatu peta hubungan aktivitas dapat dikontruksikan dengan prosedur sebagai berikut (Wignjosoebroto, 2003: 199-200):

- Identifikasi semua fasilitas kerja yang akan diatur tata letaknya dan dituliskan daftar urutannya dalam peta
- Lakukan interview terhadap pelaku kegiatan
- Definisikan kriteria hubungan antar fasilitas yang akan diatur letaknya berdasarkan derajat keterdekatan hubungan serta alasan masing-masing dalam peta. Selanjutnya tetapkan nilai hubungan tersebut untuk setiap hubungan aktivitas antar fasilitas yang ada dalam peta
- Review hasil penilaian hubungan aktivitas yang telah dipetakan tersebut dengan kenyataan manajemen. Checking, rechecking dan tindakan koreksi perlu dilakukan agar ada konsistensi atau kesamaan persepsi dari mereka yang terlibat dalam hubungan kerja.

2.8. Penelitian-penelitian yang Pernah Dilakukan

Beberapa penelitian yang pernah dilakukan yang berkaitan dengan penelitian "Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat", yang diharapkan dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam menentukan metode atau analisis yang digunakan.

1. Ir.Heru Sufianto M.Arc,ST, Ir. Surjono.,MTP, dan Ir.A.Wahid Hasyim,MSP (1997)

Penelitian yang dilakukan Sufianto, dkk (1997) yang berjudul "Studi Pengembangan Sentra Industri Rakyat di Kota Ngunut, Kabupaten Dati II Tulungagung" bertujuan untuk menelaah potensi Kota Ngunut sebagai pusat pengembangan industri kerajinan rakyat bagi *hiterland*nya. Metode analisis yang digunakan yaitu menggunakan analisis pendekatan wilayah dan kota untuk menentukan tingkat kelayakan Kota Ngunut sebagai sentra industri pengembangan industri rakyat dengan beberapa variabel yang digunakan antara lain: fasilitas, aksesibilitas, jumlah

penduduk dan pertumbuhan relatif kota, distribusi barang, bahan baku, jenis industri, jumlah dan jenis tenaga kerja serta penyerapan tenaga kerja per industri. Tingkat perkembangan industri di Ngunut menggunakan metode analisis LQ yang dilihat dari jumlah tenaga kerja dan jumlah unit industri. Analisis aksesibilitas menggunakan rumus perhitungan pembangian antara jumlah penduduk pusat kota dengan jarak antara pusat ke pusat wilayah penelitian yang dikuadratkan.

Hasil akhir penelitian menyatakan Kota Ngunut memiliki potensi sebagai sentra industri untuk menampung dan mendistribusikan barang industrinya serta jenis industri yang memungkinkan untuk dibuat suatu sentra adalah industri tenun, logam, dan bahan makanan.

2. Drs. Andang Soleke, MSi., Drs Zaki B, AK., dan Dra. Nurul F. AK (1996)

Penelitian yang dilakukan Soleke, dkk (1996) yang berjudul " Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Pengusaha Industri di Kabupaten Sumenep" bertujuan untuk mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan unit kerajinan industri kecil serta faktor yang paling berpengaruh terhadap perkembangan industri kecil di Kabupaten Sumenep. Teknik sampel yang digunakan yaitu *stratified sampling* kemudian dipilih berdasarkan kuota sampling yaitu 12 Kecamatan dari 25 Kecamatan yang ada kerena lokasi kecamatan jaraknya jauh sekali. Dari 12 kecamatan digunakan 30 sampel pengusaha kerajinan dan industri kecil dari 26.002 unit kerajinan dan 728 industri kecil.

Variabel yang digunakan dibagi dua yaitu variabel bebas dan tidak bebas. Variabel tidak bebasnya perkembangan pengusaha kecil sedangkan variabel bebasnya teknologi produksi, pemasaran, modal, organisasi dan manajemen, bahan baku, pendidikan, serta pengalaman pengusaha. Analisis yang digunakan yaitu analisis tingkat kebutuhan dan permasalahan dari pengusaha serta analisis regresi.

Hasil akhir yang diperoleh dari penelitian adalah tingkat kebutuhan dan permasalahan pengusaha memiliki porsi yang berbeda-beda dari masing-masing cabang industri pengolahan, sandang dan kulit, serta industri kimia dan bahan bangunan. Koefisien determenasi sebesar 0,88 berarti tingkat reliabilitas varians yang diukur secara gabungan termasuk sangat memuaskan.

3. A.H.Intan, E.Gumbira-Sa'id dan I.T.Saptono (2003)

Penelitian yang dilakukan A.H.Intan et al (2003) yang berjudul " Strategi Pengembangan Industri Pengolahan Sabut Kelapa Nasional". Adapun tujuan dari penelitian tersebut, yaitu:

- Mengkaji potensi pengembangan industri sabut kelapa nasional dengan memetakan daerah-daerah sumber bahan baku potensial,
- Mengkaji skala ekonomi dan menganalisa kelayakan finansial dan ekonomi,
- Menghitung dan menganalisa biaya sumber daya domestik dan tingkat proteksi efektif industri,
- Mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan industri sabut kelapa serta implikasinya terhadap kekuatan, kelemahan, peluang dan ancamannya
- Merumuskan strategi pengembangan industri pengolahan sabut kelapa, serta pola pengembangannya yang tepat dalam upaya membangun industri pengolahan sabut kelapa yang tangguh, berbasis pada industri kecil dan berorientasi ekspor.

Teknik sampel yang digunakan yaitu purposive sampling dimana pakar yang menjadi narasumber ditentukan langsung berdasarkan kepakaran, pengalaman praktis dan pengalaman kajian. Survei dilakukan selama enam bulan di Ciamis, Bandung dan Pandeglang. Metode survei dilakukan melalui wawancara, diskusi dengan pakar, quisioner dan pengamatan langsung

Variabel yang digunakan dibagi dua yaitu faktor internal dan faktor eksternal. Faktor internal meliputi pengadaan bahan, produksi, teknologi, manajemen, finansial dan investasi, pasar dan pemasaran, tenaga kerja dan sistem informasi. Sedangkan faktor eksternal meliputi variabel ekonomi, politik, hukum dan legal, sosial dan budaya serta variabel internasional. Analisis yang digunakan yaitu analisa skala ekonomis, pemetaan sumber bahan baku, analisis kelayakan finansial di tingkat unit Usaha Pengolahan Sabut Kelapa, unit Usaha *Finishing*, dan Industri berdasakan nilai tahun 2000 dengan kriteria kelayakan memiliki *Net Present Value* yang postit, *Internal Rate of Return* di atas suku bunga komersial, *Benefit Cost Rasio* minimal sama dengan satu dan lamanya Masa Pengembalian Investasi, analisis kalayakan ekonomi di tingkat industri dengan kriteria NPV ekonomi, IRR ekonomi dan B/C ekonomi, analisis nilai tambah, analisis Rasio Biaya Sumberdaya Domestik dan tingkat proteksi efektif, Matrik Internal Faktor Evaluation dan External Factor Evaluation, Matiks SWOT, diagram SWOT dan Proses Hirarki Analitik.

Tabel 2. 7 Penelitian-penelitian yang Pernah Dilakukan

No	Peneliti/tahun	Judul	Tujuan	Variabel	Metode	Hasil	Manfaat
1.	Ir. Heru Sufianto M.Arc, ST, dkk	Studi Pengembangan Sentra Industri Rakyat di Kota Ngunut, Kabupaten Dati II Tulungagung	Menelaah potensi Kota Ngunut sebagai pusat pengembangan industri kerajinan rakyat bagi hiterlandnya	▪ Sarana prasarana ▪ Aksesibilitas ▪ Penduduk ▪ Pertumbuhan kota ▪ Distribusi ▪ Bahan baku ▪ Tenaga kerja	▪ Analisis karakteristik dengan metode deskriptif ▪ Analisis tingkat perkembangan industri dengan LQ ▪ Analisis tingkat kelayakan dengan pembobotan ▪ Analisis aksesibilitas	Kota Ngunut berpotensi sebagai sentra industri. Jenis industri yang memungkinkan untuk dibuat sentra adalah industri tenun, logam, dan bahan makanan	Sebagai acuan dalam menyusun arahan pengembangan
2.	Drs. Andang Soleke, MSi, dkk	Faktor-faktor yang Mempengaruhi Perkembangan Pengusaha Industri di Kabupaten Sumenep	Mengetahui faktor-faktor yang mempengaruhi perkembangan kerajinan industri kecil serta faktor yang paling berpengaruh terhadap perkembangan industri kecil di Kabupaten Sumenep	▪ Teknologi ▪ Produksi ▪ Pemasaran ▪ Modal ▪ Organisasi ▪ Manajemen ▪ Bahan baku ▪ Pendidikan ▪ Pengalaman pengusaha	▪ Analisis tingkat kebutuhan dan permasalahan dari pengusaha ▪ Analisis regresi.	Tingkat kebutuhan dan permasalahan pengusaha memiliki porsi yang berbeda-beda. Koefisien determenasi sebesar 0,88	Sebagai acuan dalam mengidentifikasi karakteristik serta untuk menetapkan faktor-faktor yang mempengaruhi menurunya jumlah permintaan
3.	A. H. Intan, et al	Strategi Pengembangan Industri	Mengkaji potensi pengembangan dengan	▪ Pengadaan bahan, ▪ Produksi, ▪ Teknologi,	▪ Analisa skala ekonomis, ▪ Pemetaan sumber	Proyeksi posisi masa depan industri pengolahan sabut kelapa nasonal	Sebagai acuan untuk menyusun strategi dan arahan

No	Peneliti/tahun	Judul	Tujuan	Variabel	Metode	Hasil	Manfaat
		Pengolahan Sabut Kelapa Nasional	memetakan daerah-daerah sumber bahan baku potensial, Mengkaji skala ekonomi, Menganalisa kelayakan finansial dan ekonomi, Menghitung dan menganalisa biaya sumber daya domestik dan tingkat proteksi efektif industri, Mengkaji faktor-faktor internal dan eksternal yang mempengaruhi pengembangan Merumuskan strategi pengembangan industri	▪ Manajemen, ▪ Finansial dan investasi, ▪ Pasar dan pemasaran, ▪ Tenaga kerja dan sistem informasi. ▪ Ekonomi, ▪ Politik, ▪ Hukum dan legal, ▪ Sosial dan budaya ▪ Internasional.	bahan baku, ▪ Analisis kelayakan finansial ▪ Analisis kalayakan ekonomi ▪ Analisis nilai tambah, ▪ Analisis rasio biaya sumberdaya domestik dan tingkat proteksi efektif, ▪ Matrik internal faktor evaluation ▪ External factor evaluation, ▪ Matiks SWOT ▪ Diagram SWOT ▪ Proses hirarki analitik.	berada pada skenario optimis. Dengan demikian, perlu didukung oleh strategi yang otimistik pula dengan pertumbuhan investas yang cepat dan perluasan pasar yang agresif. Di lain pihak, analisis balik terhadap posisi masa depan industri tersebut menunjukkan bahwa skenario implementasi penuh merupakan pilihan terbaik.	pengembangan.

Sumber: Sufianto, 1997,Soleke, 1996 dan Intan, 2003

BAB III
METODELOGI PENELITIAN

3.1. Definisi Operasional

Tujuan dari definisi operasional adalah untuk menentukan langkah-langkah selanjutnya dalam penggunaan alat untuk pengambilan data yang cocok digunakan. Definisi operasional adalah definisi yang didasarkan atas sifat-sifat hal yang didefinisikan yang dapat diamati/diobservasi (Suryabrata, 1989:83).

Sehingga berdasarkan dari penjabaran pengertian-pengertian serta teori-teori pada bab tinjauan pustaka maka dapat diambil suatu kesimpulan bahwa ”Penataan Sentra Industi Kerajinan Gerabah Banyumulek, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat” merupakan langkah-langkah untuk memajukan/memperbaiki/meningkatkan kondisi fisik dengan cara menata, mengatur dan menyusun sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.

3.2. Metode Penelitian

Metode merupakan jalan yang berkaitan dengan cara kerja dalam mencapai sasaran pemecahan permasalahan, sedangkan penelitian merupakan usaha untuk mencari kembali yang dilakukan dengan suatu metode tertentu dengan cara hati-hati, sistematis serta sempurna terhadap permasalahan sehingga dapat digunakan untuk menjawab masalah. Metodologi penelitian mempunyai pengertian “alat-alat pengukur untuk memadukan penelitian tentang urutan-urutan bagaimana penelitian dilakukan”.

Penelitian Penataan Sentra Industri Kerajian Gerabah Banyumulek merupakan penelitian deskriptif. Metode pengumpulan data yang digunakan meliputi pengumpulan data secara primer dan sekunder. Sedangakan metode analisis yang digunakan secara kualitatif dan kuantitatif yang meliputi analisis deskriptif, evaluatif dan development.

3.2.1. Jenis penelitian

Metode penelitian deskriptif merupakan suatu metode dalam meneliti status sekelompok manusia, suatu objek, suatu set kondisi, suatu sistem pemikiran ataupun suatu kelas peristiwa pada masa sekarang. Tujuan dari penelitian deskriptif adalah untuk membuat deskripsi, gambaran atau lukisan secara sistematis, faktual dan akurat mengenai fakta-fakta, sifat-sifat serta hubungan antar fenomena yang diselidiki (Nazir, 1999:63).

Sedangkan penelitian deskriptif menurut Whitney (1960) *dalam* Nazir (1999:63-64) adalah pencarian fakta dengan interpretasi yang tepat. Penelitian deskriptif mempelajari masalah-masalah dalam masyarakat, serta tata cara yang berlaku dalam masyarakat serta situasi-situasi tertentu, termasuk tentang hubungan kegiatan-kegiatan, sikap-sikap, pandangan-pandangan, serta proses-proses yang sedang berlangusng dan pengaruh-pengaruh dari suatu fenomena.

Berdasarkan jenis-jenis penelitian dalam metode deskriptif penelitian menggunakan metode dengan cara survei. Metode survei adalah penyelidikan yang diadakan untuk memperoleh fakta-fakta dan gejala-gejala yang ada dan mencari keterangan-keterangan secara faktual, baik tentang institusi sosial, ekonomi atau politik dari suatu kelompok atau suatu daerah. Metode survei membedah dan menguliti serta mengenal masalah-masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan masalah serta mendapatkan pembenaran terhadap keadaan dan praktek-praktek yang sedang berlangsung. Dalam metode survei juga dikerjakan evaluasi serta perbandingan-perbandingan terhadap hal-hal yang telah dikerjakan orang dalam menangani situasi atau masalah yang serupa dan hasilnya dapat digunakan dalam pembuatan rencana dan pengambilan keputusan di masa mendatang. Penyelidikan dilakukan dalam waktu yang bersamaan terhadap sejumlah individu atau unit, baik secara sensus atau dengan menggunakan sampel (Nazir, 1999: 65).

3.2.2. Metode pengumpulan data

Pengumpulan data dalam penelitian dilakukan dengan pengumpulan dua tipe data, yaitu survey primer dan survey sekunder.

A. Survey Primer

Pengumpulan data primer melalui observasi baik secara langsung maupun tidak langsung. Teknik observasi langsung adalah cara mengumpulkan data yang dilakukan melalui pengamatan dan pencatatan gejala-gejala yang tampak pada objek penelitian yang pelaksanaannya langsung pada tempat di mana suatu peristiwa, keadaan atau situasi sedang terjadi. Sedang teknik survei tidak langsung adalah cara menggumpulkan data yang dilakukan melalui pengamatan dan pencatatan gejala-gejala yang tampak pada objek penelitian yang pelaksanaannya tidak langsung di tempat atau pada saat peristiwa, keadaan atau situasi tersebut terjadi.

Survey primer yang dilakukan meliputi (Faried, 1996: 84-86):

1. Observasi

   Observasi merupakan pengumpulan data yang dilakukan melalui pengamata. Hal tersebut berarti data yang diamati tidak sekedar dilihat tetapi langsung diperhatikan, jika perlu ditanya dan dicatat segala sesuatunya. Observasi dalam penelitian meliputi pengamatan pada kondisi fisik dasar, kondisi fisik industri, pola permukiman serta sarana dan prasarana.

2. Quisioner

   Merupakan pengumpulan data yang dilakukan dimana jawaban atas pertanyaan dalam masalah yang diteliti dijabarkan ke dalam pertanyaan-pertanyaan yang disusun dalam sebuah daftar. Penyebaran jumlah quisioner disesuaikan dengan hasil perhitungan jumlah sampel pengrajin di sentra industri gerabah Banyumulek.

   Quisioner disebarkan kepada pengrajin yang termasuk dalam populasi sasaran sampel. Populasi merupakan jumlah keseluruhan dari unit analisa yang ciri-cirinya akan diduga (Singarimbun dan Effendi S, 1986: 108). Populasi dalam penelitian ”Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek” yang menjadi populasi adalah pengrajin Kecamatan Kediri sedangkan populasi sasarannya merupakan pengrajin yang tinggal di Desa Banyumulek.

   Penentuan besarnya sampel yang diambil dipengaruhi oleh empat faktor, yaitu (Singarimbun dan Effendi S, 1986: 106-107):

   - Derajat keseragaman dari populasi. Semakin seragam populasi itu, makin kecil sampel yang dapat diambil dan sebaliknya apabila populasi itu amat tidak seragam, maka hanya pencacahan lengkap yang dapat memberikan gambaran yang representatif.
   - Presisi yang dikehendaki peneliti. Semakin besar sampel yang diambil, semakin kecil pula kesalahan (penyimpangan terhadap nilai populasi) yang didapat.
   - Rencana analisis.
   - Tenaga, biaya dan waktu.

   Meskipun besarnya sampel yang diambil dalam suatu penelitian berdasarkan keempat pertimbangan di atas, tetapi agar dapat menghemat waktu, biaya dan

tenaga maka peneliti harus dapat memperkirakan besarnya sampel yang diambil sehingga presisinya dianggap cukup untuk menjamin tingkat kebenaran hasil penelitian. Jadi, peneliti sendirilah yang menentukan tingkat presisi yang dikehendaki, yang selanjutnya berdasarkan presisi tersebut dapat menentukan besarnya jumlah sampel.

Pada dasarnya terdapat dua macam metode pengambilan sampel, yaitu (Singarimbun dan Effendi S, 1986: 110):

- Pengambilan sampel secara acak (random)/*random sampling*; dan.
- Pengambilan sampel yang bersifat tidak acak dimana sampel dipilih berdasarkan pertimbangan-pertimbangan tertentu.

Teknik pengambilan sampel pada penelitian ”Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat” menggunakan teknik random sampling dimana pengambilan elemen-elemen dari populasi sedemikian rupa sehingga setiap elemen mendapat kesempatan yang sama untuk terpilih menjadi anggota sampel. Jenis sampel yang digunakan yaitu *sampling probabilitas* dengan metode pengambilan *two stage sampling*. Teknik pertama dengan sampel acak terstratifikasi (*stratified random sampling*) sedangkan yang kedua dengan sampel proporsi. *Stratified random sampling* merupakan metode pemilihan sampel dengan cara membagi populasi ke dalam kelompok-kelompok yang homogen yang disebut strata, dan kemudian sampel diambil secara acak dari tiap strata tersebut (Sugiarto, dkk, 2003: 73). Teknik pengambilan sampel proporsi dilakukan untuk menyempurnakan penggunaan teknik sampel berstrata. Untuk memperoleh sampel yang representatif, pengambilan subjek dari setiap strata ditentukan seimbang dengan banyaknya subjek dalam masing-masing strata (Arikunto, 2002: 116)

Adapun rumus yang digunakan untuk menghitung jumlah sampel dengan metode *stratified random sampling* sebagai berikut (Sugiarto, dkk, 2003:76):

$$n = \frac{NZ^2_{\alpha/2}\sum N_h S_h^2}{N^2E^2 + Z^2_{\alpha/2}\sum N_h S_h^2}$$

Dimana: n = ukuran (total) sampel
N = ukuran (total) populasi
N_h = ukuran tiap strata populasi
n_h = ukuran tiap strata populasi
E = kesalahan yang bisa ditolerir

$Z_{\alpha/2}$ = nilai distribusi normal baku (tabel Z) pada α tertentu
S_h = standar deviasi strata

Metode acak terstratifikasi memberi keuntungan antara lain (Sugiarto, dkk, 2003: 89):

- Metode acak terstratifikasi akan efesien dalam artian memberikan hasil lebih baik dari acak sederhanan jika variasi (standar deviasi) populasi dalam kelompok-kelompok lebih kecil dari standar deviasi keseluruhan populasi.
- Sampel yang terambil akan mampu memberikan informasi yang lebih baik dan lebih banyak karena perbedaan antar kelompok juga dapat dilakukan.
- Secara administratif, pelaksanaannya lebih mudah dari acak sederhana

Meskipun demikian terdapat kelemahan yang harus dipertimbangkan (Sugiarto, dkk, 2003: 89):

- Sering tidak ada informasi awal yang tepat sebagai dasar pengelompokkan, akibatnya strata yang dibuat tidak sesuai dengan tujuan.
- Harus dibuat kerangka sampel yang terpisah dan berbeda untuk tiap kelompok.

Untuk mengatasi kelemahan tersebut maka peneliti pada penelitian penataan kawasan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek membuat strata berdasarkan jumlah modalnya. Peneliti membagi sampel dalam tiga strata yaitu industri skala kecil, sedang dan besar.

Industri skala besar jika jumlah modal di atas RP 25.000.000,-, industri skala sedang jika jumlah modal antara Rp. 2.000.000,- sampai Rp. 25.000.000,- dan disebut industri skala kecil jika modal yang digunakan di bawah Rp. 2.000.000,- (Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Lombok Barat, 2005). Untuk pembagian jumlah unit industri gerabah di Desa Banyumulek berdasarkan stratifikasi jenis industrinya dapat dilihat pada Tabel 3.1.

Tabel 3. 1 Jumlah Unit Usaha di Desa Banyumulek

Nama Dusun	Industri skala Kecil (pengrajin)	Industri skala Sedang (pengumpul kecil)	Industri skala Besar (pengumpul besar)
1. Pengodongan Indah	39	-	-
2. Karang Pande	171	-	-
3. Muhajirin	32	-	-
4. Banyumulek Barat	216	1	-
5. Banyumulek Timur	245	3	2
6. Dasan Tawar	180	2	-
7. Mekar Sari	36	-	-
8. Kerangkeng Barat	61	3	-
9. Kerangkeng Timur	53	3	-
10. Lelede	8	6	1
11. Lelede Selaparang	9	-	-
12. Lelede Dasan	22	6	1
13. Lelede Sukadana	12	2	1
14. Lelede Kebon Daya Indah	18	4	1
15. Lelede Dasan Bawak	8	-	-
Jumlah	**1110**	**30**	**6**

Sumber: Monografi Desa Banyumulek tahun 2006 dan Survey Primer, 2006

Berdasarkan metode pengambilan sampel maka jumlah sampel untuk pengrajin, pengumpul kecil dan pengumpul besar dapat dilihat pada perhitungan tabel 3.2.

Tabel 3. 2 Perhitungan Jumlah Sampel dengan Metode Proporsional

H	N_h	(S_h)	$(Nh)(Sh)^2$
Pengrajin	1.110	10	111.000
Pengumpul Kecil	30	10	3.000
Pengumpul Besar	6	10	600
Jumlah	1.146	30	114.600

Sumber: Hasil Perhitungan, 2006

- Jumlah Sampel dengan standar deviasi masing-masing strata dianggap sama yaitu 10, sedangkan kesalahan yang bisa ditolerir sebesar 2 dengan tingkat kepercayaan 95%.

$$n = \frac{1146(1.96)^2(114600)}{1146^2(2)^2 + (1.96)^2(114600)}$$

$$n = 88.61$$

$$n \approx 89$$

- Sampel setiap strata

$$n_1 = \frac{1110}{} X 89 \qquad n_3 = \frac{6}{1146} X 89$$

$$n_1 = 86.20 \qquad n_3 = 0.47$$

$$n_2 = \frac{30}{1146} X 89$$

$$n_2 = 2.33$$

Berdasarkan hasil perhitungan maka diperoleh jumlah sampel sebanyak 89 unit industri dengan perincian dapat dilihat pada tabel 3.3:

Tabel 3. 3 Perhitungan Sampel

Jenis Industri	Jumlah (unit)	Hasil perhitungan	Jumlah sampel hasil perhitungan	Jumlah sampel lapangan
Pengrajin	1110	86,20	86	85
Pengumpul Kecil	30	2,33	2	13
Pengumpul Besar	6	0,47	1	4
Jumlah	**1146**	**89,00**	**89**	**102**

Sumber: Hasil Perhitungan, 2006

Berdasarkan perhitungan maka distribusi sampel untuk masing-masing dusun dapat dilihat pada tabel 3.4.

Tabel 3. 4 Distribusi Sampel di Desa Banyumulek

Nama Dusun	Pengrajin	Pengumpul Kecil	Pengumpul Besar
1. Pengodongan Indah	3	0	0
2. Karang Pande	13	0	0
3. Muhajirin	2	0	0
4. Banyumulek Barat	17	0	0
5. Banyumulek Timur	19	1	1
6. Dasan Tawar	14	1	0
7. Mekar Sari	3	0	0
8. Kerangkeng Barat	5	1	0
9. Kerangkeng Timur	4	1	0
10. Lelede	1	3	1
11. Lelede Selaparang	1	0	0
12. Lelede Dasan	2	3	1
13. Lelede Sukadana	1	0	1
14. Lelede Kebon Daya Indah	1	2	0
15. Lelede Dasan Bawak	1	0	0
Jumlah	**85**	**13**	**4**

Sumber: Survey Primer, 2006 gsn Hasil Perhitungan, 2006

3. Wawancara

Merupakan pengumpulan data yang dilakukan dengan mewawancarai subjek penelitian (responden atau informan). Metode wawancara diperuntukkan pada

"orang-orang kunci"/*key person* untuk memperoleh data dan informasi kualitatif tentang informasi lokal yang dilakukan seperti kesepakatan lokal, aspek nilai budaya dengan menggunakan serangkaian daftar pertanyaan mengenai hal-hal tersebut di atas. Wawancara dengan informan kunci bertujuan mendapatkan pengetahuan yang khusus. Informan kunci memiliki pengetahuan khusus mengenai suatu topik tertentu dan orang tersebut tidak harus "pemimpin". Pihak yang diwawancarai antara lain:

- Kepala Instansi terkait untuk mendapat informasi mengenai berbagai hal yang berkaitan dengan kawasan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek seperti rencana pengembangannya.
- Kepala Desa Banyumulek untuk mendapat informasi mengenai kondisi dan pelayanan setiap fasilitas penunjang yang telah ada.
- Masyarakat untuk mendapatkan informasi mengenai hal-hal yang di quisioner tidak terjawab dengan jelas.

4. Dokumentasi

   Untuk melengkapi perolehan data, dilakukan pula dokumentasi hasil observasi lapangan dalam bentuk foto mengenai kondisi bentang alam, kegiatan masyarakat, kondisi lingkungan eksisting serta segala permasalahan fisik yang terjadi di kawasan sentra industri gerabah Banyumulek. Dokumentasi melalui foto juga bertujuan untuk menggali lebih dalam segala konflik ataupun permasalahan yang pernah terjadi yang berimbas pada kerusakan fisik atau lingkungan sebagai upaya penggambaran kondisi eksisting wilayah penelitian.

B. Data sekunder

Data sekunder merupakan data yang diperoleh dari studi literatur atau pustaka maupun survey instansi yang berhubungan dengan penelitian. Studi literatur meliputi buku-buku literatur yang mencakup teori-teori yang berkaitan industri (klasifikasi industri, faktor industri, orientasi industri, analisis SWOT, dan teori perencanaan tapak industri) sedangkan survey instansi antara lain dengan:

- Badan Perencanaan Pembangunan Propinsi Nusa Tenggara Barat.
- Badan Perencanaan Pembangunan Kabupaten Lombok Barat.
- Badan Pertanahan Nasional Kabupaten Lombok Barat.
- Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lombok Barat.
- Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Kabupaten Lombok Barat.

- Biro Pusat Statistik Kabupaten Lombok Barat.
- Kantor Kecamatan Kediri.
- Kantor Desa Banyumulek.

Jenis data yang diperlukan dari masing-masing instansi dapat dilihat pada tabel 3.5.

Tabel 3. 5 Jenis data dan Instansi Sumber Data

No	Instansi	Jenis Data
1.	Badan Perencanaan Pembangunan Propinsi Nusa Tenggara Barat.	RTRW Propinsi NTB
2.	Badan Perencanaan Pembangunan Kabupaten Lombok Barat.	RTRW Kabupaten Lombok Barat RDTRK Kecamatan Kediri Rencana Pembangunan Jangka Menengah Profil Peluang Investasi Kabupaten Lombok Barat Data Series Hasil Pembangunan (5 tahun terakhir)
3.	Badan Pertanahan Nasional Kabupaten Lombok Barat.	Peta Penggunaan Lahan Kecamatan Kediri Peta Garis dan Penggunaan Lahan Desa Banyumulek.
4.	Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lombok Barat.	Peraturan tentang Industri Dokumen rekapitulasi hasil produksi kerajinan gerabah Dokumen rekapitulsi nama-nama industri
5.	Dinas Koperasi Pengusaha Kecil dan Menengah Kabupaten Lombok Barat.	Kemitraan, Permodalan dan Pemasaran Industri.
6.	Biro Pusat Statistik Kabupaten Lombok Barat.	Kabupaten dalam Angka (series 5 tahun terakhir) Kecamatan dalam Angka (series 5 tahun terakhir)
7.	DLLAJ	Peta Jaringan Jalan
8.	Kantor Kecamatan Kediri.	Monografi Kecamatan Kediri
9.	Kantor Desa Banyumulek	Profil Desa Banyumulek

Sumber: Hasil Pemikiran

3.2.3. Metode penentuan variabel

Dasar pertimbangan utama yang digunakan dalam penentuan variabel penelitian yaitu dengan menggunakan indikator kinerja usaha kecil pada berbagai tingkat perkembangan usaha dan penelitian-penelitian terdahulu. Adapun beberapa variabel yang digunakan dapat dilihat pada tabel 3.6.

Tabel 3. 6 Penentuan Variabel Penelitian

No.	Sumber Pustaka	Variabel Penentu	Penelitan Terdahulu	Variabel	Bahan Pertimbangan	Variabel Yang Dipilih
1	Thamrin (1997)	Tenaga kerja	Tulus Widaryanto (2004)	Tenaga kerja Modal Pemasaran Teknologi	Tenaga kerja mempengaruhi karakteristik sentra industri	▸ Tenaga kerja ▸ Modal ▸ Struktur usaha ▸ Pemasaran ▸ Teknologi ▸ Formalitas ▸ Manajemen
		Modal			Modal mempengaruhi karakteristik sentra industri	
		Struktur usaha			Struktur usaha mempengaruhi karakteristik sentra industri	
		Pemasaran			Pemasaran mempengaruhi karakteristik sentra industri	
		Penggunaan teknologi			Teknologi mempengaruhi karakteristik sentra industri	
		Formalitas dan insentif			Formalitas mempengaruhi karakteristik sentra industri	
		Manajemen			Manajemen mempengaruhi karakteristik sentra industri	
2	Depatemen Perindustrian dan Perdagangan (1997)	Jarak terhadap pusat kota	Tulus Widaryanto (2004)	Jarak terhadap pusat kota Jarak terhadap permukiman Jaringan jalan Fasilitas dan prasarana Fasilitas air sungai Peruntukkan lahan Simpul produksi Simpul transportasi Simpul distribusi Fasilitas penunjang Ketersediaan	Jarak terhadap pusat kota tidak tentu sehingga di dapat dibangun di semua wilayah	▸ Jaringan jalan ▸ Sarana prasarana ▸ Simpul produksi ▸ Simpul transportasi ▸ Simpul distribusi ▸ Ketersediaan lahan
		Jarak terhadap permukiman			Jarak terhadap permukiman relatif berbaur	
		Jaringan jalan			Jaringan jalan sangat mempengaruhi aksesibilitas menuju tempat tersebut	
		Fasilitas dan prasarana			Fasilitas dan prasarana penting sebagai penunjang perkembangan sentra industri	

No.	Sumber Pustaka	Variabel Penentu	Penelitan Terdahulu	Variabel	Bahan Pertimbangan	Variabel Yang Dipilih
		Fasilitas air sungai		lahan	Fasilitas air sungai dapat digantikan oleh jaringan air bersih	
		Peruntukan lahan			Peruntukkan lahan untuk kawasan industri yang dapat dibangun sentra industri	
		Simpul produksi			Simpul produksi mempengaruhi lokasi sentra industri	
		Simpul transportasi			Simpul transportasi mempengaruhi lokasi sentra industri	
		Simpul distribusi			Simpul distribusi mempengaruhi lokasi sentra industri	
		Ketersediaan lahan			Ketersediaan lahan mempengaruhi lokasi sentra industri	
3	-	-	Andang Soleke, Zaki B. dan Nurul F (1996)	Teknologi	Teknologi mempengaruhi karakteristik sentra industri	▹ Teknologi ▹ Produksi ▹ Pemasaran ▹ Modal ▹ Manajemen ▹ Bahan baku
				Produksi	Produksi mempengaruhi karakterstik dan lokasi sentra pemasaran	
				Pemasaran	Pemasaran mempengaruhi karakteristik dan lokasi sentra pemasaran	
				Modal	Modal mempengaruhi karakteristrik sentra industri	

No.	Sumber Pustaka	Variabel Penentu	Penelitan Terdahulu	Variabel	Bahan Pertimbangan	Variabel Yang Dipilih
				Organisasi	Organisasi mempengaruhi karakterstik sentra industri dan terkait dengan struktur usaha dan manajeman	
				Manajemen	Manajemen mempengaruhi karakteristik sentra industri	
				Bahan baku	Bahan baku mempengaruhi karakteristik sentra industri	
				Pendidikan	Pendidikan mempengaruhi perkembangan sentra industri dan terkait dengan tenaga kerja	
				Pengalaman usaha	Pengalaman usaha mempengaruhi perkembangan sentra industri dan terkait dengan tenaga kerja	
4	-	-	Heru Sufianto, Surjono, Wahid Hasyim (1997)	Sarana prasarana	Sarana prasarana mempengaruhi perkembangan sentra	▸ Sarana prasarana ▸ Distribusi ▸ Bahan baku ▸ Tenaga kerja
				Akesibilitas	Akesibilitas mempengaruhi perkembangan sentra terkait dengan jaringan jalan	
				Penduduk	Penduduk terkait dengan ketersediaan tenaga kerja	
				Pertumbuhan kota	Pertumbuhan kota mempengaruhi cepat lambatnya	

No.	Sumber Pustaka	Variabel Penentu	Penelitan Terdahulu	Variabel	Bahan Pertimbangan	Variabel Yang Dipilih
					pertumbuhan sentra indsutri	
				Distribusi	Distribusi terkait dengan pemasaran	
				Bahan baku	Bahan baku mempengaruhi karakterisitik sentra industri	
				Tenaga kerja	Tenaga kerja mempengaruhi karkateristik sentra industri	

Sumber: Hasil Analisis, Tahun 2006

3.2.4. Metode analisis

Metode analisis dilakukan untuk mewujudkan tujuan dan sasaran yang ingin dicapai baik secara kualitatif maupun kuantitatif. Analisis yang digunakan dalam penelitian merupakan gabungan antara analisis secara kualitatif dan kuantitatif.

Analisis kualitatif adalah analisis yang tidak menggunakan model matematik, model statistik, dan ekonometrik atau model-model tertentu lainnya. Analisis data yang dilakukan terbatas pada teknik pengolahan datanya, seperti pada pengecekan data dan tabulasi, sekedar membaca tabel-tabel, grafik-grafik atau angka-angka yang tersedia, kemudian melakukan uraian dan penafsiran (Hasan, 2002: 98).

Analisis kuantitatif adalah analisis yang mempergunakan alat analisis bersifat kuantitatif. Alat analisis yang bersifat kuantitatif adalah alat analisis yang menggunakan model-model, seperti model matematika (misalnya fungsi *multivariate*)., model statistik dan ekonometrik. Hasil analisis disajikan dalam bentuk angka-angka yang kemudian dijelaskan dan diinterpretasikan dalam suatu uraian (Hasan, 2002: 98).

Adapun analisis dan metode analisis baik secara kualitatif dan kuantitatif yang digunakan dalam penelitian sebagai berikut:

A. Analisis Kualitatif

1. Analisis karakteristik lokasi industri

   Metode analisis yang digunakan deskriptif berdasarkan kondisi gambaran umum wilayah studi. Karakteristik lokasi industri yang merupakan kondisi fisik wilayah meliputi: letak geografis, topografi, iklim dan penggunaan lahan.

2. Analisis karakteristik kegiatan industri

   Metode analisis yang digunakan deskriptif berdasarkan tabulasi data yang diorganisasikan dalam interval kelas dan disajikan dalam bentuk *pie chart* untuk memudahkan dalam membaca data. Kajian karakteristik kegiatan industri meliputi: bahan baku, tenaga kerja, modal, struktur usaha, pemasaran, teknologi, legalitas dan manajemen.

3. Analisis karakteristik sarana prasarana

   Metode analisis yang digunakan deskriptif berdasarkan kondisi eksisting wilayah studi disajikan dalam bentuk peta dan foto untuk memperlihatkan secara nyata fakta di lapangan. Kajian sarana prasarana meliputi: sarana perniagaan, koperasi, jalan, transportasi, jaringan air bersih, jaringan listrik dan jaringan telepon.

4. Analisis *Backward Fordward Linkage*

   Metode analisis deskriptif berdasarkan *backward fordward linkage* untuk menjelaskan mengenai keterkaitan industri kerajinan gerabah baik keterkaitan kedepan, keterkaitan kebelakang, keterkaitan dengan sentra industri gerabah di Pulau Lombok, keterkaitan dengan industri kecil lainnya dan keterkatian dengan pariwisata.

5. Analisis Potensi Masalah

   Analisis potensi masalah merupakan analisis deskriptif yang merupakan hasil dari analisis karakteristik. Pada analisis potensi masalah akan disusun potensi yang dapat mempercepat perkembangan sentra industri dan permasalah yang dapat memperlambat perkembangan sentra industri.

6. Analisis faktor pengaruh penurunan jumlah produksi kerajinan gerabah

   Analisis faktor pengaruh menggunakan analisis akar masalah dengan metode bagan akar masalah. Analisis akar masalah dilakukan untuk memecahkan suatu permasalahan berdasarkan penyebab yang sebenarnya yang mungkin belum bisa dilihat jika hanya sepintas. Cara pembuatan akar masalah:

   a). Mengidentifikasi masalah utama yang perlu dipecahkan.
   b). Mengidentifikasi penyebab masalah utama.
   c). Mengidentifikasi tingkat penyebab masalah utama.

7. Arahan pengembangan kegiatan industri

   Arahan pengembangan kegiatan industri merupakan kelanjutan dari konsep dan strategi pengembangan kegiatan industri. Dalam materi akan dibahas

mengenai pengembangan kegiatan industri di tahun yang akan datang dengan pertimbangan dari strategi hasil analisis SWOT.

B. Analisis Kuantitatif

1. Analisis potensi ekonomi

Metode analisis yang digunakan untuk melihat potensi ekonomi dengan menggunakan analisis *shift share*. Analisis shift share merupakan analisis kuantitatif secara evaluatif yang digunakan untuk mengetahui perkembangan/pertumbuhan dari kegiatan industri kerajinan gerabah. Perhitungan *shift share* berdasarkan jumlah nilai produksi. Analisis *shift share* menggunakan rumus perhitungan sebagai berikut (Budiharsono, 2001 : 125-126):

$$\Delta Yij = PNij + PPij + PPWij$$

atau

$$Y^1ij - Yij = \Delta Yij = Yij(Ra - 1) + Yij(Ri - Ra) = Yij(ri - Ri)$$

Dimana:

Δ Yij = perubahan dalam kesempatan kerja/produksi sektor i pada wilayah/kecamatan ke j

Yij = produksi/tenaga kerja dari sektor i pada wilayah ke j pada tahun dasar analisis

Y^1ij = produksi/tenaga kerja dari sektor i pada wilayah ke j pada tahun akhir produksi

$Yi\cdot = \sum_{j=1}^{m} Yij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) dari sektor i pada tahun dasar analisis

$Y^1i\cdot = \sum_{j=1}^{m} Y^1ij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) dari sektor i pada tahun akhir analisis

$Y\cdot\cdot = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} Yij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tanga kerja (nasional) pada tahun dasar analisis

$Y^1\cdot\cdot = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} Y^1ij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) pada tahun akhir analisis

2. Analisis orientasi industri

   Analisis orientasi industri menggunakan metode evaluatif yang digunakan untuk mengetahui orientasi berdirinya kerajinan industri gerabah Banyumulek tersebut lebih berorientasi terhadap bahan baku, pasar atau tenaga kerja. Rumus yang digunakan untuk analisis orientasi industri menggunakan indeks material industri yang dirumuskan sebagai berikut:

$$IM = \frac{\text{Bobot bahan baku kerajinan gerabah}}{\text{Bobot produk akhir kerajinan gerabah}}$$

   Bila IM > 1 perusahaan berorientasi bahan baku

   Bila IM < 1 perusahaan berorientasi pasar

3. Analisis penentuan lokasi sentra pemasaran

   Lokasi sentra pemasaran industri digunakan untuk mendukung konsep dan strategi pengembangan sentra industri. Lokasi sentra pemasaran diperlukan untuk memusatkan kegiatan produksi, distribusi, serta promosi barang kerajinan. Dalam penentuan lokasi sentra pemasaran industri dapat menggunakan dua cara yaitu metode pembobotan dan perhitungan jarak. Dalam penelitian ini menggunakan metode pembobotan demgam menggunakan kriteria penentuan lokasi sentra industri dan kriteria yang mendukung kegiatan produksi dan pemasaran. Dasar pembobotan menggunakan skala ordinal dimana rentang/intervalnya tidak sama, nilai yang diberikan dari 1 hingga 3. Pemberian nilai menggunakan skala likert dimana nilai 1 diberikan jika kondisi di lapangan sangat negatif dan nilai 3 diberikan jika kondisi di lapangan sangat positif.

   Skala likert merupakan jenis skala yang digunakan untuk mengukur variabel penelitian (fenomena sosial spesifik), seperti sikap, pendapat, dan persepsi sosial seseorang atau sekelompok orang. Varibel penelitian yang diukur dengan skala likert ini, dijabarkan menjadi indikator vriabel yang kemudian dijadikan sebagai titik tolak penyusunan item-item instrumen, bisa berbentuk pernyataan atau pertanyaan. Jawaban setiap item instrumen ini, memiliki gradasi dari tertinggi (sangat positif) sampai pada terendah (sangat negatif), yang jika dinyatakan dalam bentuk kata-kata dapat berupa, antara lain sebagai berikut (Hasan Iqbal, 2002 : 72):

a. Baik
b. Sedang
c. Kurang baik

Untuk keperluan analisis secara kuantitatif, maka jawaban-jawaban tersebut dibuat skor.

a. Baik, dengan skor 3
b. Sedang, dengan skor 2
c. Kurang baik, dengan skor 1

Instrumen penelitian yang menggunakan skala linkert dapat dibuat dalam bentuk *multiple choice* atau *checklist*. Menurut Husein Umar (1998), untuk membuat skala likert dapat digunakan langkah-langkah seperti berikut (Hasan Iqbal, 2002 : 73):

a. Kumpulkan sejumlah yang sesuai dengan sikap yang akan diukur dan dapat diidentifikasikan dengan jelas (positif atau tidak positif)
b. Berikan pernyataan-pernyataan di atas kepada sekelompok responden untuk diisi dengan benar
c. Respons dari tiap pernyataan dihitung dengan cara menjumlahkan angka-angka dari setiap pernyataan sedemikian rupa, sehingga respons yang berada pada posisi yang sama akan menerima secara konsisten nilai angka yang selalu sama. Misalnya, bernilai 3 untuk sangat positif dan bernilai 1 untuk yang sangat negatif. Hasil hitung akan mendapatkan skor tiap-tiap pernyataan dan skor total, baik untuk tiap responden maupun secara total untuk seluruh responden
d. Selanjutnya, mencari pernyataan-pernyataan yang tidak dapat dipakai dalam penelitian, patokannya adalah sebagai berikut:
   - Pernyataan yang tidak diisi lengkap oleh responden
   - Pernyataan yang secara totalnya, responden tidak menunjukkan korelasi yang substansial dengan nilai totalnya.
e. Pernyataan-pernyataan hasil saringan akhir akan membentuk skala likert yang dapat dipakai untuk mengukur skala sikap serta menjadi kuisioner untuk pengumpulan data berikutnya.

Pembagian interval untuk simpul produksi dan simpul distribusi menggunakan rumus Walpole (1993 : 31) yang secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$I = \frac{N_t - N_0}{K}$$

Dimana:
I = Interval kelas
Nt = Nilai tertinggi
No = Nilai terendah
K = Jumlah kriteria

Berdasarkan rumus di atas dengan menggunakan data pada tabel 3.1 maka untuk interval simpul produksi dan simpul distribusi dapat dilihat hasilnya pada tabel 3.7 berikut:

Tabel 3. 7 Jumlah Nilai Tertinggi, Nilai Terendah, Kriteria dan Interval Kelas Simpul Produksi dan Simpul Distribusi

No	Uraian	Simpul produksi	Simpul distribusi
1	Nt (Nilai Tertinggi)	245	7
2	No (Nilai terendah)	8	0
3	Jumlah kriteria	3	3
4	Interval kelas	79	3

Sumber: Monografi Desa Banyumulek tahun 2006, Survey Primer, 2006 dan: Hasil Perhitungan, 2007

Tabel 3. 8 Dasar Penilaian Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran

No	Variabel	Nilai 1	Nilai 2	Nilai 3
1	Jaringan jalan	jaringan jalan yang tersedia merupakan jalan lingkungan	jaringan jalan yang tersedia merupakan jalan lokal	jaringan jalan yang tersedia merupakan jalan kolektor
2	Sarana	tidak terdapat sarana pendukung	tersedia sarana pendukung berupa art-shop	tersedia sarana pendukung berupa art-shop dan koperasi atau gudang
3	Prasarana	terjangkau air bersih (sumur) dan listrik	terjangkau air bersih (sumur dan PDAM) dan listrik	terjangkau air bersih, listrik dan telepon
4	Simpul produksi*	jumlah tempat produksi di bawah 87	jumlah tempat produksi 88 - 167	jumlah tempat produksi di atas 168
5	Simpul distribusi**	jumlah tempat distribusi di bawah 3	jumlah tempat distribusi 3 – 5	jumlah tempat distribusi di atas 5
6	Simpul transportasi	dapat dilalui kendaraan roda dua	dapat dilalui kendaraan bermotor roda dua dan empat	dapat dilalui kendaraan bermotor roda dua dan empat serta dilalui angkutan umum
7	Ketersediaan lahan	tidak tersedia lahan untuk membangun	tersedia lahan namun peruntukkannya bukan untuk industri	tersedia lahan dengan peruntukan untuk industri

Sumber: Monografi Desa Banyumulek tahun 2006 , Survey Primer, 2006 dan Hasil Olahan, 2007

Keterangan: * Data tabel 3.1 industri skala kecil (pengrajin)
** Data tabel 3.1 industri skala sedang (pengumpul kecil) dan industri skala besar (pengumpul besar)

4. Analisis kebutuhan sarana prasarana

   Analisis kebutuhan sarana prasarana menggunakan metode evaluatif dengan menghitung kebutuhan sarana prasarana eksisting, sudah mencukupi atau masih kurang ketersediaannya. Adapun dasar perhitungan untuk sarana didasarkan atas kebutuhan masyarakat, sedangkan untuk prasarana didasarkan atas standar kebutuhan permukiman (Tata Cara Perencanaan Lingkungan Perumahan 03/6981/2004).

5. Konsep dan strategi pengembangan

   Konsep dan strategi pengembangan kawasan menggunakan metode analisis SWOT. Faktor-faktor yang mempengaruhi pengembangan tersebut adalah sebagai berikut :

- Potensi (*Strength*): Kekuatan apa yang dapat dikembangkan agar lebih tangguh, sehingga dapat bertahan di pasaran, yang berasal dari dalam wilayah itu sendiri
- Masalah (*Weakness*): Segala faktor yang merupakan masalah atau kendala yang datang dari dalam wilayah itu sendiri.
- Peluang (*Opportunities*): Kesempatan yang berasal dari luar wilayah penelitian. Kesempatan tersebut diberikan sebagai akibat dari pemerintah, peraturan atau kondisi ekonomi secara global
- Ancaman (*Threaten*) : Merupakan hal yang dapat mendatangkan kerugian yang berasal dari luar wilayah tersebut.

  Analisis SWOT merupakan analisis development yang akan menghasilkan strategi-strategi pengembangan dengan menggunakan variabel eksternal dan internal. Hasil dari konsep dan strategi pengembangan kawasan akan digunakan dalam merumuskan arahan pengembangan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek

  Sebelum membuat matrik faktor perlu diketahui dulu faktor eksternal EFAS (Eksternal *Strategic Faktors Analysis Summary*) dan faktor internal IFAS (*Internal Strategic Faktors Analysis Summary*) untuk menyusun matriks SWOT (Rangkuti 2006: 22 – 25):

Tabel 3. 9.Matrik EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
PELUANG				
Sub total	**a**			
ANCAMAN				
Sub total	**b**			
TOTAL	**a+b=1**			

Sumber: Rangkuti, 2006 : 24

Tabel 3. 10 Matrik IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*)

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	BOBOT X RATING	KOMENTAR
KEKUATAN				
Sub total	**a**			
KELEMAHAN				
Sub total	**b**			
TOTAL	**a+b=1**			

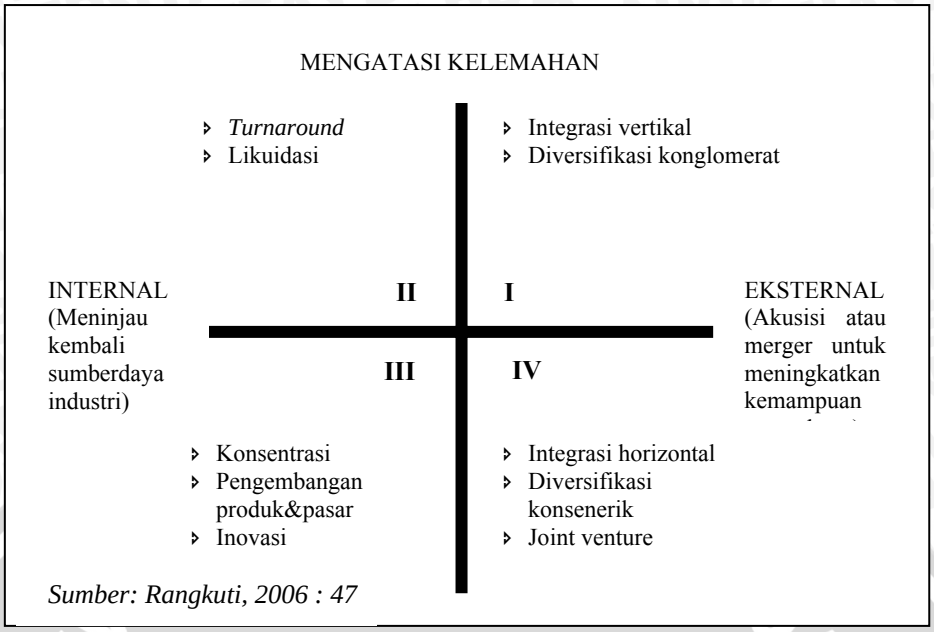
Sumber: Rangkuti, 2006 : 25

Tabel 3. 11 Matrik Eksternal Internal (Matrik *General Electric*)

KEKUATAN INTERNAL

DAYA TARIK INDSUTRI	Tinggi	Rata-rata	Lemah
Tinggi	1 **GROWTH** Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2 **GROWTH** Konsentrasi melalui integrasi horisontal	3 **RETRENCHMENT** *Tunraround*
	4 **STABILITY** Hati-hati	5 **GROWTH** Konsentrasi melalui integrasi horisontal **STABILITY** Tidak ada perubahan profit strategi	6 **GROWTH** Captive Company Atau Diverstment
Sedang	7 **GROWTH** Difersifikasi konsentrik	8 **GROWTH** Difersifikasi konglomerat	9 **GROWTH** Bangkrut atau likuidasi
Rendah			

Sumber: Rangkuti, 2006 : 42



Sumber: Rangkuti, 2006 : 47

Gambar 3. 1 Matrik *Grand Strategy*

Tabel 3. 12 Matriks SWOT

		Internal Factor	
		Strength	**Weakness**
Exsternal Factor	**Opportunity**	**SO** Ciptakan strategi yang menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang	**WO** Ciptakan strategi yang meminimalkan kelemahan untuk memanfaatakan peluang
	Threaten	**ST** Ciptakan strategi yagn menggunakan kekuatan untuk mengatasi ancaman	**WT** Ciptakan strategu yang meminimalkan kelemahan dan menghindari ancaman

Sumber: Rangkuti, 2006 : 31

6. Arahan penyediaan sarana prasarana

Pengembangan penyediaan sarana prasarana menggunakan metode development dimana akan diproyeksikan kebutuhan sarana prasarana untuk tahun-tahun mendatang. Dasar perhitungan kebutuhan sarana prasarana menggunakan proyeksi jumlah penduduk dan untuk memproyeksikan jumlah unit usaha yang harus dipenuhi di masa mendatang menggunakan kecenderungan/trend perkembangan jumlah unit usaha yang sudah tersedia pada tahun-tahun sebelumnya.

Perkembangan jumlah penduduk diproyeksikan dengan rumus linear karena pertambahan penduduk setiap tahunnya mengalami peningkatan. Adapun rumus yang digunakan sebagai berikut:

$$Pt = a + bx$$

Dimana :
Pt : Jumlah penduduk di daerah yang direncanakan pada tahun t.
X : Nilai yang diambil dari variable bebas.
a,b : Konstanta.

$$a = \frac{\Sigma P \Sigma X^2 - \Sigma P \Sigma XP}{N \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} \qquad b = \frac{N \Sigma XP - X \Sigma P}{N \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

Keterangan :

N = Jumlah tahun data pengamatan.

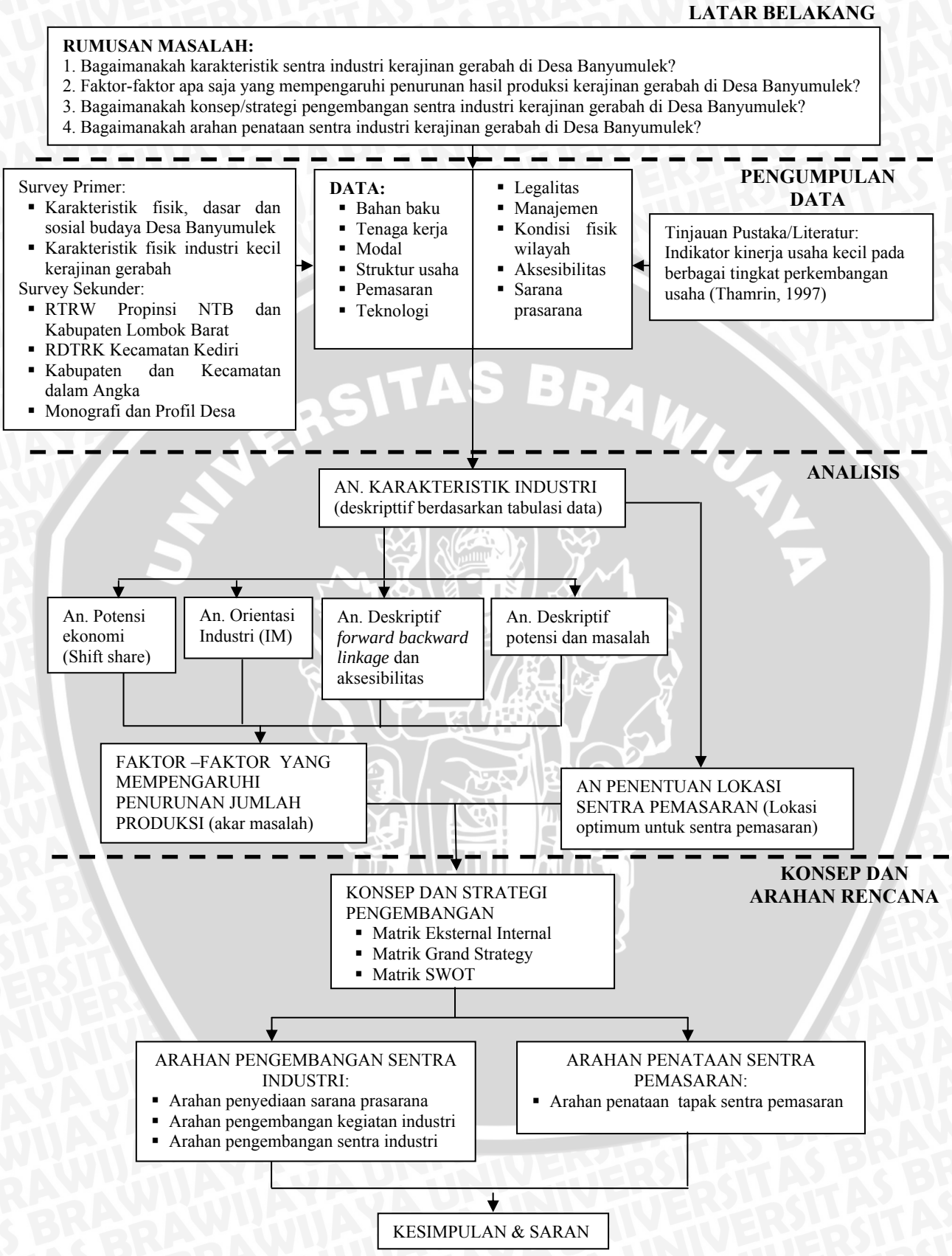
7. Arahan penataan tapak

Arahan penataan tapak sentra industri disusun berdasarkan hasil dari konsep dan strategi pengembangan sentra pemasaran industri dan analisis tapak. Arahan penataan tapak menggunakan analisis tapak dengan pertimbangan tapak antara lain:

- Legalitas
- Orientasi terhadap matahari
- Orientasi angin
- View
- Kebisingan
- Sempadan bangunan
- Sirkulasi
  - Sirkulasi kendaraan, tunjukkan sistem kendaraan dan pejalan kaki, parkir, dan servis.
  - Sirkulasi pejalan kaki, tunjukkan sistem pejalan kaki dan hubungannya.
- Parkir: tunjukkan lokasi parkir.
- Penanaman vegetasi
- Aliran bahan: nyatakan pelaku, aktivitas dan fasilitas yang dibutuhkan.
- Struktur: nyatakanlah lokasi, susunan, dan pengelompokkan bangunan serta tentukan letak struktur publik, semi privat dan privat. Secara umum suatu tapak untuk fungsi kegiatan dibagi 3 zona, yaitu:
  - Zona publik: zona pada tapak meliputi fungsi pelayanan umum.
  - Zona semi privat: zona privat tetapi masih terjadi interaksi dengan publik.
  - Zona privat: merupakan zona yang tidak ada interaksi dengan publik.

3.3. Diagram Alir Penelitian

Alur penelitian dibuat untuk mengetahui urutan dalam penyusunan penelitian yang berfungsi sebagai suatu pedoman dalam melaksanakan langkah atau proses selanjutnya, agar lebih sistematis dalam bentuk diagram. Diagram alir penelitian berisi tentang metode-metode yang digunakan untuk mengumpulkan data dan menganalisis potensi dan permasalahan yang ditimbulkan. Adapun diagram alir penelitian Penataaan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek, Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat dapat dilihat pada gambar 3.2.



Gambar 3. 2 Diagram Alir Penelitian

3.4. Desain Survei

Desain survei berisi tentang variabel, sub variabel, parameter, jenis data, sumber data, motode dan output yang akan dihasilkan dimana disesuaikan dengan tujuan penelitian. Lebih jelasnya dapat dilihat pada tabel 3.13.

Tabel 3. 13 Desain Survei

Tujuan	Variabel	Sub-variabel	Parameter	Jenis Data	Sumber Data	Metode Analisis	Output
Mengetahui karakteristik industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek, Lombok Barat.	Lokasi	- Geografi - Topografi - Iklim	- Jarak - Jenis - Jenis	- Potensi desa dan RTRW Kabupaten Lombok Barat	- Bappeda Kabupaten Lombok Barat - Kantor Kecamatan Kediri - Kantor Desa Banyumulek	Analisis Deskriptif berdasarkan data sekunder	Teridentifikasi Karkateristik lokasi dan kegiatan industri serta potensi masalah Industri Kerajinan Gerabah Di Desa Banyumulek
		- Penggunaan lahan	- Jenis - Luas	- Potensi desa	- Kantor Kecamatan Kediri - Kantor Desa Banyumulek		
	Bahan baku	- Bahan baku utama - Bahan baku penunjang	- Asal - Jenis - Jumlah - Harga - Cara memperoleh	- Dokumen hasil produksi kerajinan gerabah - Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - Deperindag - Dinas Koperasi PKM	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik Analisis orientasi industri	
	Tenaga kerja		- Asal - Jumlah - Upah - Aturan kerja - Pembagian kerja	- Dokumen Kecamatan, Kabupaten dan Propinsi dalam angka tahun 2005 - Dokumen	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - BPS	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik Analisis orientasi industri Analisis shift share	

Tujuan	Variabel	Sub-variabel	Parameter	Jenis Data	Sumber Data	Metode Analisis	Output
				potensi desa - Hasil quisioner			
	Modal		- Asal - Jumlah	- Dokumen kemitraan, permodalan dan pemasaran industri - Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - Deperindag - Dinas Koperasi PKM	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik	
	Struktur usaha		- Waktu pembuatan - Jenis produksi - Jumlah produksi	- Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - Deperindag - Dinas Koperasi PKM	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik	
	Pemasaran		- Jenis - Tujuan - Jumlah - Strategi	- Dokumen kemitraan, permodalan dan pemasaran industri - Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - Deperindag - Dinas Koperasi PKM	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik Analisis orientasi industri	
	Teknologi		- Jenis - Jumlah - Harga	- Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik	
	Legalitas		- Ada tidaknya ijin usaha	- Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik	

Tujuan	Variabel	Sub-variabel	Parameter	Jenis Data	Sumber Data	Metode Analisis	Output
					gerabah Banyumulek - Deperindag		
	Manajemen		- Ada tidaknya pembukuan administrasi - Ada tidaknya inovasi dan kreatifitas	- Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek	Analisis deskriptif berdasarkan tabulasi statistik	
	Keterkaitan	- Hubungan dengan industri sejenis - Hubungan dengan sektor lain	- Ada tidaknya hubungan	- Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek	Analisis deskriptif backward fordward	
	Aksesibilitas	- Jalan	- Jenis dan fungsi jalan - Kondisi perkerasan - Kondisi jalan	- Hasil survey lapangan - Peta jaringan jalan	- DLLAJ	Analisis deskriptif dan analisis aksesibiltas	
		- Waktu tempuh	- Waktu - Jarak	- Hasil quisioner	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek		
		- Alat angkut	- Jenis angkutan - Jumlah - Rute - Biaya	- Hasil quisioner - Hasil survey lapangan - Peta jaringan jalan	- Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - DLLAJ		
	Sarana prasarana	- Perniagaan - Jalan - Air Bersih - Jaringan listrik	- Jumlah fasilitas - Jumlah penduduk	- Dokumen potensi desa - Hasil quisioner	- Kantor Kecamatan Kediri - Hasil	Analisis evaluatif berdasarkan tabulasi statistik dan perhitungan	

Tujuan	Variabel	Sub-variabel	Parameter	Jenis Data	Sumber Data	Metode Analisis	Output
		- Jaringan telepon		- Hasil survey lapangan - Peta persil	wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek	tingkat pelayanan serta jumlah kebutuhan fasilitas	
	Jaringan jalan		- fungsi jalan	Data potensi desa Hasil observasi lapangan	Hasil observasi lapangan Kantor Kecamatan dan Kantor Desa	Analisis development (pembobotan variabel)	Terpilihnya lokasi optimum untuk sentra pemasaran kerajinan gerabah
	Sarana		- jumlah				
	Prasarana		- jenis				
	Simpul produksi		- jumlah				
	Simpul distribusi		- jumlah				
	Simpul transportasi		- fungsi - perkerasan - moda				
	Ketersediaan lahan		- ada tidaknya lahan				
Menentukan faktor penyebab menurunnya jumlah produksi kerajinan gerabah	Lokasi Bahan baku Tenaga kerja Modal Struktur usaha Pemasaran Teknologi Legalitas Manajemen Sarana prasarana		- permasalahan	hasil identifikasi karakteristik	hasil identifikasi karakteristik	Analisis evaluatif (analisis faktor)	Faktor-faktor yang mempengaruhi penurunan jumlah produksi kerajnan gerabah Banyumulek
Menyusun konsep atau strategi pengembangan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek, Kabupaten Lombok Barat	Faktor Internal	Bahan baku Tenaga kerja Modal Struktur usaha Pemasaran Teknologi Manajemen Sarana prasarana	- kekuatan - kelemahan - peluang - ancaman	hasil identifikasi potensi dan masalah	hasil identifikasi potensi dan masalah	Analisis developmemt (Analisis SWOT EFAS IFAS)	Konsep dan strategi pengembangan
	Faktor Eksternal	Legalitas Lokasi	- kekuatan - kelemahan	hasil identifikasi potensi dan	hasil identifikasi potensi dan		

Tujuan	Variabel	Sub-variabel	Parameter	Jenis Data	Sumber Data	Metode Analisis	Output
			- peluang - ancaman	masalah	masalah		
Menyusun arahan penataan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek	Legalitas		- status kepemilikan lahan	- Hasil analisis SWOT - Hasil observasi lapangan - Kebijakan pemerintah - Peta persil	- Hasil analisis SWOT - Hasil wawancara Pengrajin gerabah Banyumulek - Bappeda - BPN	Analisis development (analisis tapak)	Arahan penataan tapak sentra pemasaran industri kerajinan gerabah
	Struktur	Pengelola	- aktivitas - fasilitas				
		Pengunjung					
		Pengrajin					
		Masyarakat					
	Orientasi matahari dan angin		Lokasi bukaan dan tutupan				
	View	View luar View dalam	- jenis view				
	Kebisingan		- sumber kebisingan - ruas jalan				
	Parkir		- lokasi parkir				
	Sirkulasi	Sirkulasi kendaraan Sirkulasi pejalan kaki	- jalur sirkulasi				
	Vegetasi		- jenis vegetasi - lokasi penanaman				
	Aliran bahan		- hubungan kedekatan				

Sumber: Hasil Pemikiran, 2006

BAB IV
GAMBARAN UMUM

4.1. Gambaran Industri

4.1.1. Kabupaten Lombok Barat

A. Perwilayahan Kabupaten Lombok Barat

Kabupaten Lombok Barat merupakan salah satu kabupaten di Propinsi Nusa Tenggara Barat dengan batas-batas sebagai berikut:

Sebelah timur : Kabupaten Lombok Tengah dan Lombok Timur

Sebelah barat : Selat Lombok dan Kotamadya Mataram

Sebelah utara : Laut Jawa

Sebelah selatan : Samudra Indonesia.

Kabupaten Lombok Barat terbagi dalam 5 Sub Satuan Wilayah Pembangunan (SSWP), dengan pembagian sebagai berikut (RTRW Kabupaten Lombok Barat 2003 – 2013):

1. SSWP Gerbang, meliputi: Kecamatan Gerung, Lembar dan Sekotong tengah. Sesuai dengan namanya, SSWP Gerbang merupakan wilayah terpenting bagi pintu masuk keluarnya aktifitas sosial ekonomi bukan hanya skala Kabupaten Lombok Barat, tetapi juga secara regional Propinsi NTB, Kawasan Timur Indonesia, Nasional. Pusat pengembangan di Kota Gerung. SSWP I atau SSWP Gerbang berfungsi untuk; pusat pemerintahan, perdagangan, industri, pariwisata, pertanian dan perikanan.
2. SSWP Padila, meliputi Kecamatan Labuapi, Kediri, Kuripan dengan pusat pengembangan di Kota Kediri. SSWP II atau SSWP Padila berfungsi untuk; pendidikan, industri kerajinan dan pertanian.
3. SSWP Dasar, meliputi Kecamatan Narmada dan Lingsar dengan pusat pengembangan di Kota Narmada. SSWP III atau SSWP Dasar berfungsi untuk; agroindustri, agrowisata, pariwisata dan pertanian.
4. SSWP Pesiar, meliputi Kecamatan Gunungsari, Batu Layar, Pemenang dengan pusat pengembangan di Kota Gunungsari. SSWP IV atau SSWP Pesiar berfungsi untuk; pariwisata, industri kerajinan dan pertanian.
5. SSWP Tangga Kayangan, meliputi Kecamatan Tanjung, Gangga, Kayangan dan Bayan dengan pusat pengembangan di Kota Gangga. SSWP V atau SSWP Tangga Kayangan berfungsi untuk; perkebunan, peternakan, pariwisata, agroindustri dan

perikanan. Dan untuk lebih jelasnya mengenai pembagian SSWP di Kabupaten Lombok Barat dapat dilihat pada Gambar 4.1

Pembagian orde-orde wilayah pembangunan di Kabupten Lombok Barat didasarkan atas ketersediaan fasilitas, tingkat aksesibilitas dan kependudukan dengan. Kabupaten Lombok Barat dibagi dalam 5 (lima) orde wilayah pembangunan. Adapun pembagian orde wilayah pembangunan di Kabupaten Lombok Barat beserta fungsi masing-masing kecamatan dapat diuraikan sebagai berikut:

1. Orde I
   - Kecamatan Narmada, berfungsi untuk pariwisata, agrowisata dan permukiman.
   - Kecamatan Kediri, berfungsi untuk pendidikan, pertanian dan permukiman.
   - Kecamatan Gerung, berfungsi untuk pusat pemerintahan, pertanian dan permukiman.
   - Kecamatan Gunungsari, berfungsi untuk industri kerajinan, pertanian, perdagangan dan permukiman.
2. Orde II
   - Kecamatan Labuapi, berfungsi untuk industri kerajinan, pertanian dan perikanan.
   - Kecamatan Sekotong Tengah, berfungsi untuk pariwisata, perhubungan, perikanan, perkebunan dan permukiman.
   - Kecamatan Kuripan, berfungsi untuk pertanian dan permukiman
   - Kecamatan Lembar, berfungsi untuk perdagangan, industri, pertanian, perhubungan, pariwisata dan permukiman.
3. Orde III
   - Kecamatan Bayan, berfungsi utnuk perkebunan, agroindustri, pariwisata, peternakan dan permukiman.
   - Kecamatan Gangga, berfungsi untuk agroindustri, perikanan dan permukiman.
   - Kecamatan Lingsar berfungsi untuk pariwisata, agroindustri dan permukiman.
4. Orde IV
   - Kecamatan Pemenang, berfungsi untuk pariwisata, pertanian dan

Peta SSWP

Gambar 4. 1 Peta SSWP Kabupaten Lombok Barat

permukiman.

- Kecamatan Tanjung, berfungsi untuk perkebunan, perikanan, perdagangan dan permukiman.

5. Orde V

- Kecamatan Batu Layar, berfungsi untuk pariwisata dan permukiman.
- Kecamatan Kayangan berfungsi untuk perkebunan, agroindustri dan permukiman.

Pembagian orde atau hirarki pada Gambar 4.2 menggambarkan semakin kecil ordenya maka tingkat kekotaan semakin tinggi. Kota Gerung, Kediri, Narmada, Gunungsari sebagai Kota Orde I masih eksis sebagai kota-kota penting di Kabupaten Lombok Barat. Ada kecenderungan bahwa dengan perpindahan ibukota kabupaten ke Kota Gerung mengakibatkan kota-kota disekitarnya akan mengalami perkembangan yang cepat, dibuktikan dengan tingginya orde bagi kota-kota Sekotong Tengah, Lembar dan Kuripan yang merupakan kota yang lokasinya dekat dengan Kota Gerung. Sementara kota-kota yang sudah tumbuh dengan baik seperti Lingsar, Gangga, dan Bayan mengalami hambatan akses ke kota kabupaten sehingga terlihat kota-kota tersebut masuk dalam orde III. Kota-kota lainnya yang masuk dalam orde IV dan V harus lebih diperhatikan lagi perkembangannya baik dari segi akses, kependudukan dan pengembangan sarana prasarana permukiman.

Hasil distribusi orde kota-kota di atas menjadi dasar dalam penataan struktur tata ruang wilayah Kabupaten Lombok Barat ke depannya. Kota-kota yang memiliki orde kecil tingkat kekotaannya besar yang berarti akses ke kota kabupaten lebih baik, kuantitas dan kualitas penduduk lebih baik dan ketersediaan fasilitas lebih baik menjadi orientasi pergerakan penduduk di kota-kota terdekat untuk kebutuhan hidup baik secara sosial maupun ekonominya. Oleh karena itu secara struktur akan terpola hubungan hirarkis antar kota-kota dalam wilayah Kabupaten Lombok Barat. Untuk lebih jelasnya mengenai Pembagian Orde di Kabupaten Lombok Barat dapat dilihat dalam Gambar 4.2.

Berdasarkan pembagian SSWP, Desa Banyumulek yang termasuk dalam Kecamatan Kediri berada di SSWP Padila dan memiliki fungsi sebagai pusat SSWP Padila, sedangkan jika ditinjau dari pembagian orde Desa Banyumulek termasuk dalam Orde I dimana memiliki kecenderungan yang tinggi untuk cepat berkembang.

Gambar 4. 2 pembagian orde Kabupaten Lombok Barat

Fungsi utama Kabupaten Lombok Barat, yaitu: Pariwisata, Agroindustri, Perdagangan dan Perhubungan. Adapun penjabaran fungsi tersebut sebagai berikut:

1. Pariwisata

   Potensi pariwisata baik pantai, alam pegunungan, budaya telah terkenal tidak saja dalam skala lokal tetapi regional, nasional bahkan internasional seperti Kawasan Senggigi dan sekitarnya. Potensi kawasan lainnya baik Narmada, Lingsar, Sekotong, Bayan dapat dikembangkan secara profesional maka bukan tidak mungkin akan menglobal dan menguntungkan secara ekonomi. Untuk mendukung pengembangan fungsi pariwisata diperlukan:

   - Meningkatkan upaya promosi pariwisata untuk membangkitkan sektor pariwisata
   - Membangun fasilitas utilitas pariwisata yang memadai
   - Menata lingkungan kawasan wisata yang lebih baik
   - Membangun hubungan yang sinergis antara kegiatan wisata dengan kegiatan industri kerajinan pendukung kegiatan wisata
   - Mempertahankan keaslian budaya daerah, alam pegunungan dan alam pantai
   - Melakukan kerjasama dengan daerah lain dalam pengembangan kegiatan wisata
   - Menata pelayanan perjalanan wisata antar objek wisata

2. Agroindustri

   Potensi Kabupaten Lombok Barat dalam bidang perkebunan di Kecamatan Bayan, Kayangan, Gangga, dan Tanjung, sedangkan buah-buahan di Kecamatan Narmada dan Lingsar. Potensi pengembangan produk lahan kering di bagian selatan, dan potensi perikanan baik tangkap dan budidaya di Sekotong dan di wilayah Bagian Utara sangat mendukung pengembangan sektor agroindustri yang bernilai tinggi, bukan hanya menjual produk pertanian, perkebunan dan perikanan semata, namun ada upaya yang lebih produktif menghasilkan produk bernilai tinggi dan berdayasaing. Untuk mewujudkan fungsi tersebut, diperlukan:

   - Intensifikasi dan ekstensifikasi kegiatan pertanian, perkebunan dan perikanan
   - Diversifikasi tanaman pertanian, perkebunan dan hasil perikanan
   - Meningkatkan kualitas produk pertanian, perkebunan dan perikanan

- Membangun industri berbasis pertanian, perkebunan dan perikanan
- Menata jaringan distribusi produk pertanian, perkebunan dan perikanan termasuk jaringan transportasi
- Mengembangkan kerjasama dalam pengembangan industri pertanian.

3. Perdagangan

   Posisi strategis Kabupaten Lombok Barat sebagai pintu gerbang Popinsi NTB, berbatasan langsung dengan jalur pelayaran Internasional, hubungan pelayaran nasional dari regional KTI maupun potensi ekonomi daerah sangat menguntungkan bagi pengembangan sektor perdagangan. Pengembangan Kawasan Lembar dan sekitarnya sangat berpeluang dikembangkan sebagai kawasan wisata dan bisnis berskala regional, nasional dan internasional. Untuk mewujudkan fungsi tersebut diperlukan:

   - Menata kawasan potensial untuk pengembangan pusat bisnis skala regional, nasional dan internasional
   - Mengembangkan fasilitas dan utilitas perdagangan
   - Menintegrasikan kegiatan perdagangan dan wisata secara profesional yang saling mendukung perkembangan diantara keduanya
   - Menata kebijakan pengembangan perdagangan
   - Meningkatkan hubungan kerjasama perdagangan dengan daerah lain baik dalam dan luar negeri
   - Mengembangkan produk ekonomi lokal yang berdayasaing tinggi

4. Perhubungan

   Posisi Kabupaten Lombok Barat sebagai pintu gerbang secara regional, nasional dan bahkan internasional untuk masuk dan keluar Propinsi NTB, sangat strategis bagi pengembangan sektor perhubungan khususnya Pelabuhan Lembar. Dengan pengembangan optimal dari sektor perhubungan akan memberi *income* yang besar bagi Kabupaten Lombok Barat ke depan. Untuk mendukung pengembangan fungsi tersebut, diperlukan:

   - Pengembangan fasilitas utilitas pelabuhan
   - Mengembangkan jalur pelayan dari dan ke Pelabuhan Lembar
   - Mempertimbangkan lokasi pengembangan pelabuhan alternatif ke depannya
   - Mengembangkan kegiatan eksport produk-produk lokal
   - Memperbaiki dan mengembangkan sistem transportasi darat dan laut.

B. PDRB Kabupaten Lombok Barat

Pendapatan Daerah Kabupaten Lombok Barat bertumpu pada sektor pertanian. Tabel 4.1 sampai Tabel 4.2 menjelaskan mengenai perubahan nilai PDRB Kabupaten Lombok Barat dan Kecamatan Kediri tahun 2000 sampai tahun 2004.

Tabel 4. 1 Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Kabupaten Lombok Barat Tahun 2000-2004 dalam (Rp.000.000)

Lapangan Usaha	Tahun				
	2000	2001	2002	2003	2004
1. Pertanian	564.091	640.772	713.904,05	724.545,56	797.000,12
1.1. Tabama	335.865	362.401	394.483,06	390.168,88	429.185,77
1.2. Perkebunan	97.119	124.435	147.340,22	157.148,01	172.862,81
1.3. Peternakan	56.141	66.659	74.063,62	78.200,49	86.020,54
1.4. Kehutanan	23.972	28.164	31.066,45	32.451,57	35.696,73
1.5. Perikanan	50.995	59.114	65.951,10	66.576,51	73.234,16
2. Pertambangan dan penggalian	40.457	47.078	52.528,27	60.203,68	66.224,05
3. Industri pengelohan	49.973	55.912	62.484,57	71.410,86	78.551,95
4. Listrik, gas dan air bersih	5.878	6.806	8.872,37	10.649,51	11.714,46
5. Bangunan	152.714	178.221	20.344,75	228.198,61	251.018,47
6. Perdagangan, hotel dan restoran	316.681	375.106	416.048,520	452.689,13	497.958,04
6.1. Perdagangan	199.548	230.496	258.980,29	281.941,33	310.135,46
6.2. Hotel	71.208	88.142	94.748,69	100.670,87	110.737,96
6.3. Restoran	46.262	56.467	62.319,23	70.076,93	77.084,62
7. Pengangkutan dan komunikasi	136.828	161.659	209.933,64	233.986,87	257.385,56
8. Keuangan, persewaan dan jasa perusahaan	29.692	35.328	40.419,52	43.549,40	47.904,34
9. Jasa-jasa	227.903	263.953	277.149,86	313.326,85	344.659,54
PDRB/GRDP	**1.524.248**	**1.764.835**	**1.984.784,23**	**2.138.560,38**	**2.352.416,42**
PDRB perkapita (rupiah)	**2.290.030**	**2.537.468**	**2.904.003,742**	**3.083.774,189**	**3.392.151,608**

Sumber: Data Series Pembangunan Kabupaten Lombok Barat tahun 2000-2004

Tabel 4. 2 PDRB dan PDRB Perkapita Kabupaten Lombok Barat

No.	Uraian	2000	2001	2002	2003	2004
1.	Atas Dasar Harga Berlaku					
	PDRB (Rp.000.000)	1.524.248	1.764.835	1.984.784,23	2.138.560,38	2.352.416,42
	Penduduk pertengahan tahun (jiwa)	665.749	674.370	683.356	685.466	689.420
	PDRB Per Kapita (Rp)	2.290.030	2.537.468	2.904.003,742	3.083.774,189	3.392.151,608
	Laju Pertumbuhan PDRB per Kapita (%)	9,12	12,96	11,80	9,19	13,45
2.	Atas Dasar Harga Konstan tahun 2000					
	PDRB (Rp.000.000)	575901436	602,476.243	627.503,47	643.612.76	707.974,036
	Penduduk pertengahan tahun (jiwa)	665.749	674.370	683.356	685.466	689.420
	PDRB Per Kapita (Rp)	865.043	882.724	913.237,948	942.410,533	989.531,0595
	Laju Pertumbuhan PDRB per Kapita (%)	0,77	3,20	3,19	2,04	5,45

Sumber: Data Series Pembangunan Kabupaten Lombok Barat tahun 2000-2004

Berdasarkan tabel 4.1 dan 4.2 dapat dilihat bahwa mulai dari tahun 2000 sampai tahun 2004 nilai PDRB Kabupaten mengalami peningkatan. Sumbangan terbesar dari sektor pertanian sedangkan yang paling kecil dari sektor listrik, gas dan air bersih. Sektor industri tahun 2004 menyumbang sebesar Rp 78.551,95 juta atau sebesar 3,34% pada PDRB Kabupaten. Namun, jika dilihat dari PDRB per kapita laju pertumbuhannya tidak stabil.

C. Industri Kabupaten Lombok Barat

Industri kecil yang ada di Kabupaten Lombok Barat tersebar secara merata di masing-masing kecamatan dengan ciri khas yang berbeda-beda. Berikut Tabel 4.3 merupakan jenis industri kecil yang ada di Kabupaten Lombok Barat dan untuk lebih jelas mengenai lokasi persebarannya dapat dilihat pada Gambar 4.3.

Tabel 4. 3 Jenis Industri Kecil di Kabupaten Lombok Barat

No.	Jenis Industri Kecil	Jumlah Usaha (unit)	Lokasi
1.	Anyaman Bambu	150 unit	Desa Gapuk Kecamatan Gerung
		45 unit	Desa Berbek, Kecamatan Tanjung
		350 unit	Desa Gunung Sari dan Sesela Kecamatan Gunung Sari
2.	Gula Merah	210 unit	Desa Kekait Kecamatan Gunung Sari
3.	Meabel Kayu	300 unit	Desa Gunung Sari Kecamatan Gunung Sari
4.	Ukiran Kayu	50 unit	Desa Labuapi Kecamatan Labuapi
		70 unit	Desa Sesele Kecamatan Gunung Sari
5.	Bata/Genteng	36 unit	Desa Kebontalo Kecamatan Sekotong Tengah
6.	Sapu Ijuk	195 unit	Desa Dasan Geris Kecamatan Lingsar
7.	Anyaman Ketak	154 unit	Desa Lingsar, Desa Karang Bayan Kecamatan Lingsar
		120 unit	Kecamatan Narmada
8.	Gerabah	1.115 unit	Desa Banyumulek Kecamatan Kediri

Sumber: Perkembangan Sektor Perdagangan Kabupaten Lombok Barat tahun 2002

4.1.2. Kecamatan Kediri

A. Perwilayahan Kecamatan Kediri

Kecamatan Kediri terletak di sebelah selatan Kota Mataram dengan batas-batas sebagai berikut (dapat dilihat pada Gambar 4.4):

Sebelah timur : Kabupaten Lombok Tengah

Sebelah barat : Kecamatan Gerung

Sebelah utara : Kecamatan Labuapi

Sebelah selatan : Kecamatan Gerung dan Kecamatan Kuripan

Kecamatan Kediri terdiri dari 8 desa yaitu Desa Jagaraga Indah, Desa Montong Are, Desa Kediri, Desa Gelogor, Desa Rumak, Desa Banyumulek, Desa Ombe Baru dan Desa Dasan Baru.

Gambar 4. 3 persebaran industri

Gambar 4. 4 adminisrasi kecamatan

B. PDRB Kecamatan Kediri

Pendapatan Kecamatan Kediri bertumpu pada sektor pertanian, perdagangan dan jasa, transportasi serta industri. Sektor industri di Kecamatan Kediri berada pada posisi ke 6 dari 9 sektor penyumbang PDRB Kecamatan Kediri. Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah sumbangan masing-masing sektor lapangan usaha di Kecamatan Kediri dapat dilihat pada Tabel 4.4 dan Tabel 4.5.

Tabel 4. 4 Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Kecamatan Kediri Tahun 2000-2004 dalam (Rp.000)

Lapangan Usaha	Tahun				
	2000	2001	2002	2003	2004
1. Pertanian	19.962.846	21.854.739	24.040.212,9	26.444.234,19	29.088.657,61
2. Perdagangan, hotel dan restoran	15.113.170	17.779.891	19.557.880,1	21.513.668,11	23.665.034,92
3. Jasa-jasa	15.514.973	17.743.252	19.517.577,2	21.469.334,92	23.616.268,41
4. Pengangkutan dan komunikasi	10.430.363	12.290.275	13.519.302,5	14.871.232,75	16.358.356,03
5. Bangunan	9.712.374	11.288.983	12.417.881,3	13.659.669,43	15.025.636,37
6. Industri	9.034.208	10.080.041	11.088.045,1	12.196.849,61	13.416.534,57
7. Pertambangan dan penggalian	3.826.863	4.649.979	5.114.976,9	5.626.474,59	6.189.122,05
8. Keuangan, persewaan dan jasa perusahaan	1.734.314	2.066.335	2.272.968,5	2.500.265,35	2.750.291,89
9. Listrik, gas dan air bersih	319.248	369.158	406.073,8	446.681,18	491.349,30
PDRB/GRDP	**85.514.973**	**97.813.653**	**109.812.108,3**	**119.954.598,**	**131.950.058**
PDRB perkapita (rupiah)	**1.790.675**	**2.021.152**	**2.269.079,57**	**2.478.656,795**	**2.726.522,475**

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005

Tabel 4. 5 PDRB dan PDRB Perkapita Kecamatan Kediri

No.	Uraian	2000	2001	2002	2003	2004
1.	Atas Dasar Harga Berlaku					
	PDRB (Rp.000)	85.647.969	97.813.653	109.812.108	119.954.598	131.950.057,8
	Penduduk pertengahan tahun (jiwa)	47.830	48.395	49.031	49.834	51.215
	PDRB Per Kapita (Rp)	1.790.675	2.021.152	2.269.079,57	2.478.656.795	2.726.522,475
	Laju Pertumbuhan PDRB per Kapita (%)	12.94	12,87	11,70	9,14	10,66
2.	Atas Dasar Harga Konstan tahun 1993					
	PDRB (Rp.000)	34.242.223	35.604.773	37.112.868	38.838.062	40.806.252
	Penduduk pertengahan tahun (jiwa)	47.830	48.395	49.031	49.834	51.215
	PDRB Per Kapita (Rp)	715.915	753.712	785.670	821.261	861.012
	Laju Pertumbuhan PDRB per Kapita (%)	3,43	2,77	4,24	4,53	4,84

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005

Berdasaran Tabel 4.4 dan Tabel 4.5 dapat dilihat bahwa nilai PDRB untuk Kecamatan Kediri mengalami peningkatan. Sumbangan terbesar berasal dari sektor pertanian yaitu sebesar Rp. 29.088.657.610,- pada tahun 2004. Sedangkan dari sektor industri menyumbang sebesar Rp. 13.416.534,57,- atau sebesar 10,17% dari semua total sumbangan pada PDRB Kecamatan.

C. Industri Kecamatan Kediri

Industri yang terdapat di Kecamatan Kediri terdiri dari industri kerajinan rumah tangga, industri sedang dan industri besar. Berikut pada Tabel 4.6 merupakan data mengenai persebaran industri di masing-masing desa di Kecamatan Kediri.

Tabel 4. 6 Jumlah Industri Rumah Tangga, Industri Besar, dan Sedang di Kecamatan Kediri di Rinci Per-desa

No.	Desa	Industri Kerajinan Rumah Tangga	Industri Sedang	Industri Besar
1.	Jagaraga Indah	136	-	-
2.	Montong Are	72	-	-
3.	Kediri	134	3	3
4.	Gelogor	69	4	-
5.	Rumak	43	-	-
6.	Banyumulek	2.457	4	6
7.	Ombe Baru	28	-	-
8.	Dasan Baru	986	-	-
	Jumlah	3.925	11	9

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka 2005

Industri kerajinan rumah tangga tersebar di seluruh desa di Kecamatan Kediri. Jumlah industri kerajinan rumah tangga (industri kerajinan gerabah) sebanyak 3.925 unit dengan jumlah terbanyak berada di Desa Banyumulek dan terendah pada Desa Ombe Baru. Jenis industri sedang berjumlah 11 unit yang hanya terdapat di Desa Banyumulek, Desa Gelogor dan Desa Kediri sedangkan jenis industri Besar terdapat 9 unit yang tersebar di Desa Banyumulek dan Desa Kediri.

4.1.3. Desa Banyumulek

A. Sejarah Industri Gerabah Banyumulek

Kawasan Banyumulek didirikan oleh raja-raja Bali pada tahun 1860. Sejak saat itu kerajinan gerabah dari tanah liat mulai dirintis. Perajin gerabah pertama kali merupakan pengrajin pendatang dari Pulau Jawa, dan nama Banyumulek berasal dari pengrajin tersebut.

Pada mulanya gerabah dibuat untuk digunakan sendiri sebagai alat-alat dapur, seperti: tungku, anglo, periuk, alat penggorengan, alat untuk bakar dupa dan lain-lain. Seiring dengan pertumbuhan jumlah penduduk, kebutuhan alat dapur semakin

meningkat sehingga hasil kerajinan gerabah mulai diperdagangkan sejak tahun 1895. Pada awalnya pemasaran gerabah hanya disekitar wilayah Banyumulek dari dusun ke dusun namun pada akhirnya dan sampai sekarang pemasaran kerajinan gerabah sudah meluas sampai ke luar Desa Banyumulek.

Tahun 1983 kerajinan gerabah mulai mengalami peningkatan. Kondisi tersebut terjadi karena adanya salah seorang pengrajin gerabah di Desa Banyumulek yang melakukan studi perbandingan ke Pulau Jawa, dan sejak saat hasil produk gerabah mulai bervariasi model, motif dan desainnya.

Tahun 1984 pihak Pemerintah Daerah mulai menjalin kerjasama dengan negara New Zaeland untuk meningkatkan produksi dan jaringan pemasaran. Tahun 1987 hasil produksi mulai dipasarkan ke luar negeri, seperti ke Belanda, Australia dan beberapa Negara Eropa lainnya. Sejalan dengan itu, teknologi industri kerajinan semakin meningkat dan mulailah dibangun sebuah *show room* yang terletak di jalan utama kawasan di sebelah Kantor Desa Banyumulek sebagai pusat informasi, pelatihan dan promosi. Dibangun juga pasar seni sebagai tempat memasarkan hasil kerajinan. Masyarakat yang tadinya hanya sebagai pengrajin berubah status menjadi pengusaha, ditandai dengan dibangunnya *art shops* oleh masyarakat sendiri. Namun semua sarana yang dibangun untuk mengembangkan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek tidak berfungsi secara maksimal, karena kurangnya koordinasi antara pemerintah daerah dan para pengrajin. Kurangnya koordinasi antara pemerintah dengan pengrajin terutama dalam permasalahan modal, dan manajemen pengelola usaha namun pengrajin sendiri tidak sanggup untuk membayar sewa dari sarana yang sudah ada.

B. Perwilayahan Desa Banyumulek

Desa Banyumulek memiliki luas wilayah yaitu 280 ha termasuk dalam wilayah Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat. Desa Banyumulek terdiri dari 15 Dusun yaitu Dusun Pengodongan Indah, Karang Pande, Muhajirin, Banyumulek Barat, Banyumulek Timur, Dasan Tawar, Mekar Sari, Kerangkeng Barat, Kerangkeng Timur, Lelede, Lelede Selaparang, Lelede Dasan, Lelede Sukadana, Lelede Kebon Daya Indah dan Lelede Dasan Bawak, dapat dilihat pada Gambar 1.3.

C. Kependudukan Desa Banyumulek

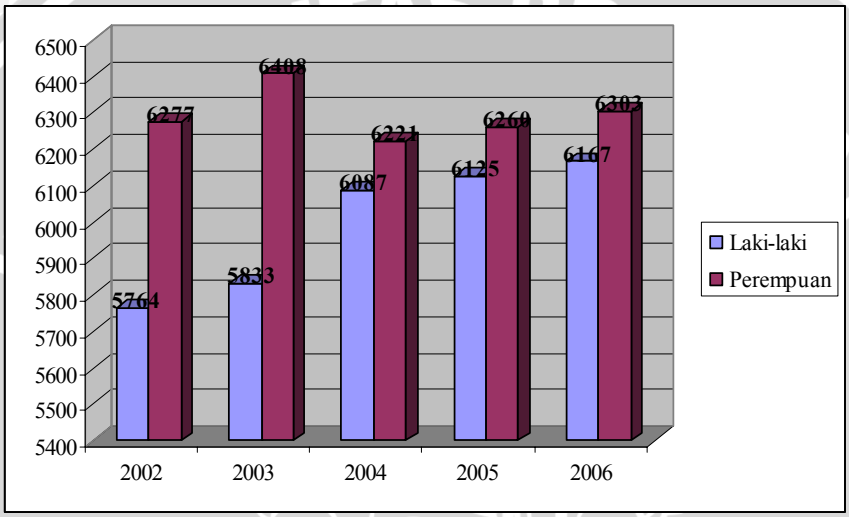
Jumlah penduduk Desa Banyumulek setiap tahunnya mengalami peningkatan, pada tahun 2006 bulan januari awal jumlah penduduk Desa Banyumulek sebanyak

12.470 jiwa. Berikut pada Tabel 4.7 merupakan data perkembangan jumlah penduduk Desa Banyumulek mulai tahun 2002 hingga tahun 2006.

Tabel 4. 7 Kepadatan Penduduk Tahun 2002-2006 Desa Banyumulek

No	Tahun	∑ Penduduk (jiwa)		Jumlah (jiwa)	Kepadatan per Ha
		Laki-laki	Perempuan		
1	2002	5764	6277	12041	43,00
2	2003	5833	6408	12241	43,72
3	2004	6087	6221	12308	43,96
4	2005	6125	6260	12385	44,23
5	2006	6167	6303	12470	44,54

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005 dan monografi Desa Banyumulek, 2006



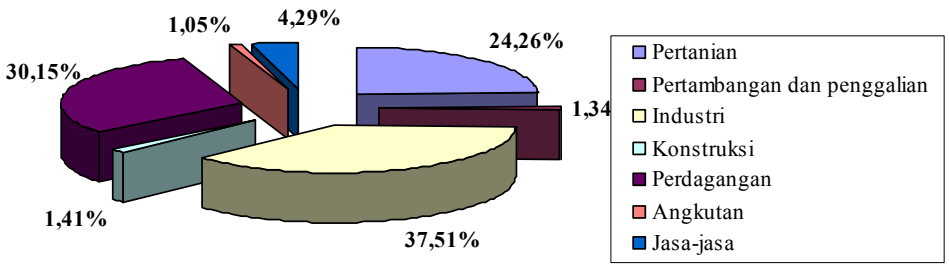
Gambar 4. 5 Perubahan Jumlah Penduduk Desa Banyumulek 2002 - 2006

Berdasarkan Tabel 4.7 dapat dilihat bahwa kepadatan penduduk berkisar antara 43 - 45 jiwa/ha setiap tahunnya. Kondisi tersebut berarti bahwa kepadatan penduduk dalam kategori rendah. Sebagian besar masyarakat Desa Banyumulek bermata pencaharian sebagai pengrajin. Berikut pada Tabel 4.8 merupakan data mengenai jumlah penduduk berdasarkan jenis mata pencahariannya pada tahun 2006.

Tabel 4. 8 Mata Pencaharian Penduduk Desa Banyumulek

No	Jenis Pekerjaan	Desa Banyumulek	
		Jumlah (RT)	%
1	Pertanian	741	24,26
2	Pertambangan dan penggalian	41	1,34
3	Industri	1.146	37,51
4	Konstruksi	43	1,41
5	Perdagangan	921	30,15
6	Angkutan	32	1,05
7	Jasa-jasa	131	4,28
Jumlah		**3.055**	**100,00**

Sumber: Monografi Desa Banyumulek, 2006



Gambar 4. 6 Prosentase Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian

Berdasarkan Tabel 4.8 jumlah rumah tangga yang bermata pencaharian sebagai pengrajin yaitu sebanyak 37,51% dan sebanyak 30,15% masyarakatnya bekerja di sektor perdagangan. Selain berdagang di toko-toko kecil di depan rumah mereka, banyak masyarakat yang berdagang di pasar tradisional yang ada di Dusun Karang Pande. Sedangkan sebanyak 24,26% masyarakat Desa Banyumulek yang bermata pencaharian sebagai petani meskipun pertanian sebagai sektor prioritas utama pengembangan di Propinsi NTB. Kondisi tersebut dikarenakan oleh kurang subur dan potensialnya tanah pertanian dan kerajinan gerabah merupakan tradisi budaya yang turun temurun di Desa Banyumulek.

Tingkat pendidikan masyarakat di Desa Banyumulek beragam mulai dari tamatan SD sampai lulusan sarjana, namun disamping itu juga masih terdapat masyarakat yang tidak pernah sekolah. Untuk lebih jelasnya mengenai tingkat pendidikan masyarakat Desa Banyumulek dapat dilihat pada tabel 4.9.

Tabel 4. 9 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Banyumulek

No	Jenis Pekerjaan	Desa Banyumulek	
		Jumlah (jiwa)	%
1	Belum sekolah	1.869	14,99
2	Tidak pernah sekolah	2.746	22,02
3	Pernah sekolah SD tapi tidak tamat	2.664	21,36
4	Tamatan SD/sederajat	2.041	16,37
5	Tamatan SLTP/sederajat	1.624	13,02
6	Tamatan SLTA/sederajat	1.418	11,37
7	Tamatan diploma/sarjana	108	0,87
Jumlah		**12470**	**100,00**

Sumber: Monografi Desa Banyumulek, 2006

Berdasarkan tabel 4.8 sebanyak 22,02% penduduk yang tidak pernah sekolah dan 21,36% yang pernah mengenyam pendidikan SD namun tidak sampai tamat. Sedangkan hanya sebanyak 0,87% penduduk yang pernah menyelesaikan pendidikannya sampai tingkat diploma/sarjana.

4.2. Kebijaksanaan Industri

Kawasan industri kerajinan penting di Kabupaten Lombok Barat tersentral di dua tempat yaitu industri kerajinan gerabah di Kecamatan Kediri dan industri kerajinan mebel bambu di Kecamatan Gunungsari. Perkembangan kegiatan industri kerajinan sangat baik, untuk industri kerajinan gerabah sudah pada tingkat eksport luar negeri. Sementara industri kerajinan mebel bambu masih melayani kebutuhan lokal. Kegiatan industri kerajinan memiliki kemampuan untuk membangkitkan ekonomi masyarakat lokal. Arahan pengembangan kawasan industri kerajinan (RTRW Kabupaten Lombok Barat 2003 – 2013):

- Meningkatkan aksesibilitas ke dan dari kawasan industri kerajinan
- Meningkatkan kualitas sarana prasarana penunjang kawasan industri kerajinan
- Mengembangkan sentra industri kerajinan
- Menata ruang kawasan industri kerajinan.

Arahan pengembangan industri kerajinan gerabah antara lain (RTRW Kabupaten Lombok Barat 2003 – 2013):

- Meningkatkan kualitas produk gerabah
- Pelatihan dalam rangka pengembangan desain gerabah
- Pengembangan teknologi untuk meningkatkan kualitas produksi
- Memperluas jaringan pemasaran
- Mengembangkan sistem informasi sebagai media promosi
- Memberi bantuan modal usaha.

4.3. Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah

4.3.1. Karakteristik lokasi industri

A. Letak geografis

Wilayah penelitian merupakan Desa Banyumulek yang berada di Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat yang berjarak ± 10 Km ke arah selatan dari Kota Mataram. Luas total wilayah penelitian 280 hektar dan terbagi dalam 15 dusun dan 58 RT.

Jarak Desa Banyumulek yang relatif dekat dengan pusat Kota Mataram, serta ditunjang dengan aksesibilitas yang mudah dapat sebagai salah satu faktor utama cepatnya pertumbuhan sentra industri kerajinan gerabah banyumulek. Jarak Kecamatan Kediri dari Ibukota Propinsi NTB ± 9 Km dengan waktu tempuh 30 – 40 menit, sedangkan jarak Kecamatan Kediri dari Ibukota Kabupaten Lombok Barat ±

3 Km dengan waktu tempuh 15 – 20 menit. Untuk jarak Kecamatan Kediri dari Ibukota Kabupaten Lombok Tengah 17 Km dengan waktu tempuh 1,4 jam – 2 jam dan jarak dari Kecamatan Kediri dari Ibukota Kabupaten Lombok Timur 60 Km dengan waktu tempuh 2 – 3 jam. Untuk lebih jelasnya mengenai pencapaian lokasi Desa Banyumulek dapat dilihat pada Gambar 4.7.

B. Topografi

Berdasarkan dokumen potensi Desa Banyumulek tahun 2006, Desa Banyumulek berada pada ketinggian 40 meter di atas permukaan laut (mdpl), dengan kondisi wilayah yang datar (0-15%) (RTRW Kabupaten Lombok Barat 2003-2013). Dengan kondisi tanah yang tidak dapat dijadikan sebagai bahan baku utama dalam pembuatan gerabah mengakibatkan pengrajin harus mencari bahan baku tanah liat di luar desa yang kondisi topografinya bergunung. Kondisi tersebut mengakibatkan tambahan biaya produksi karena pengrajin selain harus membeli tanah liat juga harus mengeluarkan biaya transportasi untuk mengangkut tanah liat tersebut sampai tempat tujuannya. Namun dengan kondisi yang relatif datar mengakibatkan mudahnya dilakukan perkembangan fisik di Desa Banyumulek dengan harga yang relatif jauh lebih murah dibandingkan dengan pembangunan pada wilayah yang bergelombang.

C. Iklim

Kondisi iklim di Desa Banyumulek pada dasarnya sama dengan kondisi iklim di wilayah Propinsi NTB, dimana musim kemarau terjadi pada bulan Oktober – Desember dan musim penghujan terjadi pada bulan Januari – April dengan curah hujan tertinggi perbulan 86 – 98 mm^3. Kondisi iklim akan mempengaruhi jumlah produksi gerabah per bulannya, dimana saat kondisi curah hujan rendah jumlah produksi lebih tinggi dibandingkan dengan jumlah produksi pada curah hujan tinggi. Hal tersebut dikarenakan proses pengeringan gerabah yang masih memerlukan bantuan penyinaran secara alami dari matahari.

Gambar 4. 7 pencapaian

D. Penggunaan lahan

Penggunaan tanah dominan di Desa Banyumulek berupa tanah sawah, berikut pada Tabel 4.10 merupakan data penggunaan lahan di Desa Banyumulek pada tahun 2005.

Tabel 4. 10 Penggunaan Lahan di Desa Banyumulek

No	Penggunaan Lahan	Luas (Ha)	%
1	Tanah sawah	219	78,38
2	Tanah kering	32	11,40
3	Bangunan	15	5,23
4	Lainnya	14	4,99
	Jumlah	280	100,00

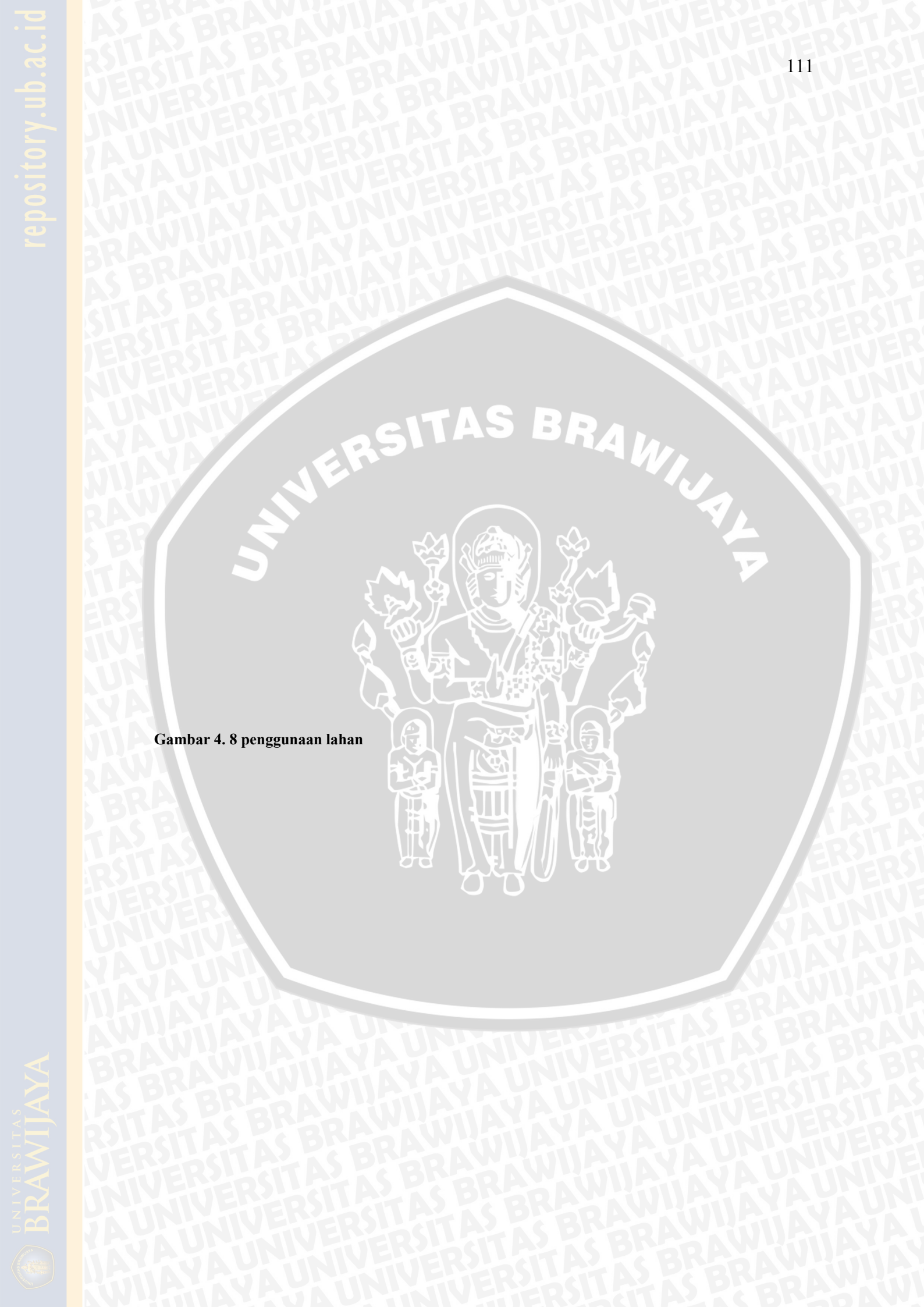
Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005

Berdasarkan Tabel 4.10 diketahui bahwa 78,38% lahan di Desa Banyumulek merupakan tanah sawah. Namun, berdasarkan kondisi yang ada lahan pertanian di Desa Banyumulek kurang subur. Untuk lebih jelasnya mengenai penggunaan lahan di Desa Banyumulek dapat dilihat pada Gambar 4.8.

4.3.2. Karakteristik kegiatan industri

A. Bahan baku

Bahan baku utama industri kerajinan gerabah adalah tanah liat yang merupakan sumberdaya yang tidak dapat diperbaharui. Berdasarkan hasil quisioner yang disebarkan kepada pengrajin, tanah liat memiliki 3 jenis yaitu tanah liat berwarna hitam, merah dan kuning. Tanah liat berwarna hitam biasanya digunakan untuk membentuk gerabah dengan bentuk sederhana tanpa relief, sedangkan tanah liat berwarna merah dan kuning biasanya digunakan untuk membentuk gerabah yang memiliki relief agak rumit. Namun, pada dasarnya ketiga tanah liat tersebut hanya dibedakan dari struktur campurannya dimana tanah liat berwarna kuning dan merah kandungan pasirnya lebih banyak dibandingkan tanah liat berwarna hitam. Dengan kandungan pasir yang lebih banyak menyebabkan tanah liat tersebut lebih mudah dibentuk. Tanah liat yang digunakan oleh pengrajin di Desa Banyumulek memiliki ciri khusus yang memberikan kekhasan pada produk kerajinan. Pada Tabel 4.11 merupakan data mengenai cara pengrajin memperoleh tanah liat sebagai bahan baku utama pembuatan gerabah.

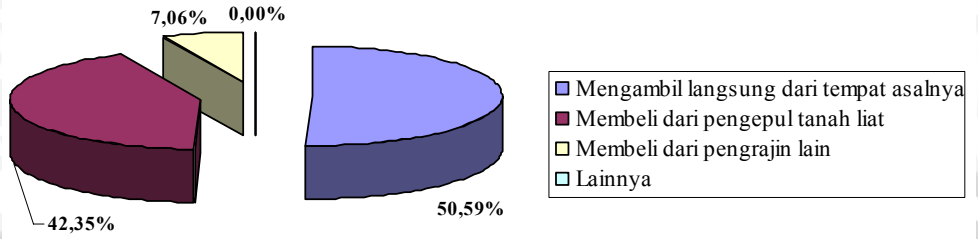


Gambar 4. 8 penggunaan lahan

Tabel 4. 11 Cara Pengrajin Memperoleh Bahan Baku Tanah Liat

No.	Cara Memperoleh	Jumlah	Prosentase (%)
1.	Mengambil langsung dari tempat asalnya	43	50,59
2.	Membeli dari pengepul tanah liat	36	42,35
3.	Membeli dari pengrajin lain	6	7,06
4.	Lainnya	0	0,00
Jumlah		**85**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 9 Prosentase Cara Pengrajin Memperoleh Tanah Liat

Berdasarkan Tabel 4.11 sebesar 50,59% pengrajin mengambil tanah liat langsung dari tempat asalnya yaitu di Gunung Desa Lendang Andus Kecamatan Sekotong yang berjarak ± 20 Km. Jumlah tanah liat yang tersedia di Gunung Lendang Andus sebanyak 600.000 ton. Sebanyak 42,35% pengrajin memperoleh tanah liat dengan membeli pada pengepul tanah liat yang berjualan keliling di Desa Banyumulek. Tanah liat yang dijual selain berasal dari Lendang Andus juga berasal dari Gunung Sasak yang berada di Dusun Ketenjer Desa Kuripan Kecamatan Gerung yang jaraknya ± 3 Km dari Desa Banyumulek. Jumlah tanah liat yang masih tersedia di Gunung Sasak sebanyak 1.125.000 ton. Pengambilan tanah liat di Lendang Andus dan Gunung Sasak memiliki kesulitan karena pengrajin gerabah Banyumulek harus bersaing dengan penduduk yang bermatapencaharian sebagai pembuat batu bata dan genteng, dimana mereka juga menggunakan tanah liat sebagai bahan baku utama pembuatan bata dan genteng. Proses pengambilan tanah liat menggunakan alat yang sederhana yaitu berupa sekop, cangkul dan linggis. Waktu yang diperlukan untuk mengumpulkan tanah liat sebanyak 1 mobil pickup adalah seharian penuh dengan ± 5 tenaga kerja.

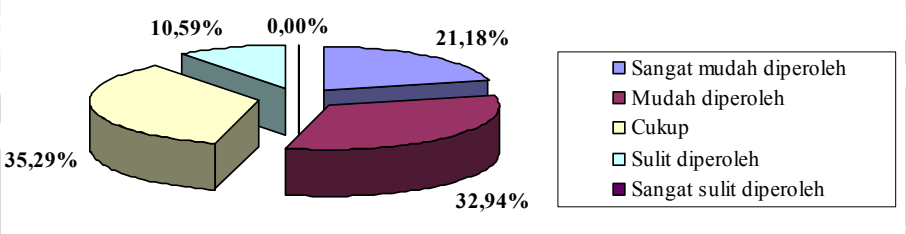
Dengan adanya persaingan tersebut pengrajin ada yang memilih membeli tanah liat dari pengempul tanah liat yang berjualan keliling di Desa Banyumulek. Penjual tanah liat yang kelilingpun sebagian merupakan penduduk yang tinggal di sekitar Gunung Sasak. Harga tanah liat yang dijual berkisar antara Rp. 25.000,- s/d Rp

30.000,-/cidomo atau Rp.75.000,- s/d Rp.80.000,-/mobil pickup. Pendapat pengrajin mengenai ketersediaan tanah liat dapat dilihat pada Tabel 4.12.

Tabel 4. 12 Pendapat Pengrajin mengenai Ketersediaan Tanah Liat

No.	Pendapat	Jumlah	Prosentase (%)
1.	Sangat mudah diperoleh	18	21,18
2.	Mudah diperoleh	28	32,94
3.	Cukup	30	35,29
4.	Sulit diperoleh	9	10,59
5.	Sangat sulit diperoleh	0	0,00
Jumlah		**85**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 10 Prosentase Pendapat Pengrajin Mengenai Ketersediaan Tanah Liat

Berdasarkan Tabel 4.12 pengrajin berpendapat ketersediaan bahan baku tanah liat sebesar 21,18% merasa mudah diperoleh, 32,94% cukup mudah diperoleh, 35,29% cukup sulit diperoleh, dan 10,59% sulit diperoleh. Pengrajin yang merasa kesulitan dalam memperoleh tanah liat disebabkan karena mereka harus bersaing dengan pengrajin ditempat lain dalam mengambil tanah liat langsung dari sumbernya ataupun karena keterbatasan modal yang dimiliki. Sedangkan pengrajin yang merasa mudah disebabkan karena mereka mendapatkan modal dari pengumpul ataupun pengumpul sudah menyediakan tanah liat untuk pengrajin olah menjadi produk kerajinan. Kebutuhan pengrajin gerabah akan tanah liat sampai saat ini masih dapat dipenuhi dari Lendang Andus dan Gunung Sasak, namun tidak menutup kemungkinan beberapa tahun kedepan ketersediaan tanah liat tersebut akan habis. Karena itu, perlu adanya suatu program antisipasi untuk mengatasi semakin berkurangnya tanah liat sebagai bahan baku utama pembuatan gerabah, agar kerajinan gerabah dapat terus dikembangkan oleh generasi muda berikutnya.

Bahan baku utama lainnya berupa pasir,dimana untuk kebutuhan pasir para pengrajin dapat memperolehnya melalui dua cara yaitu mengambil sendiri dari sumbernya yaitu Kali Babak yang membatasi Desa Banyumulek dengan Kecamatan Labuapi atau membeli dari pengempul pasir dengan harga mulai dari Rp. 2.000,-/ bak ember kecil hingga harga Rp. 30.000,-/cikar.

Untuk menambah nilai jual gerabah dihiasi dengan rotan, bambu, cat ataupun kulit telur. Pengrajin memperoleh rotan dengan membeli di Desa Masbagik, Kabupaten Sumbawa dan Kota Mataram. Harga rotan Rp. 1.250,-/ikat atau Rp.42.000/Kg sedangkan harga bambu mulai dari harga Rp. 6.500 hingga Rp. 30.000. Pengrajin membeli bambu di Desa Banyumulek sendiri ataupun di Desa Gunungsari sebagai penghasil bambu. Untuk cat mereka membeli di toko bangunan yang sudah ada di desa dengan harga Rp.15.000,- sampai Rp.20.000,-/kaleng sedangkan kulit telur pengrajin membeli pada pengrajin lain dengan harga Rp. 5.000/lembar. Harga beli kulit telur oleh pengrajin pembuat yaitu Rp. 2000,-/Kg, dimana pengrajin biasa membelinya di Cakra. Pada Tabel 4.13 merupakan data mengenai harga bahan penunjang pembuatan gerabah dan data mengenai cara pengrajin memperoleh pasir sebagai bahan penunjang membuat gerabah.

Tabel 4. 13 Jenis Bahan Baku Penunjang, Harga dan Tempat Memperoleh

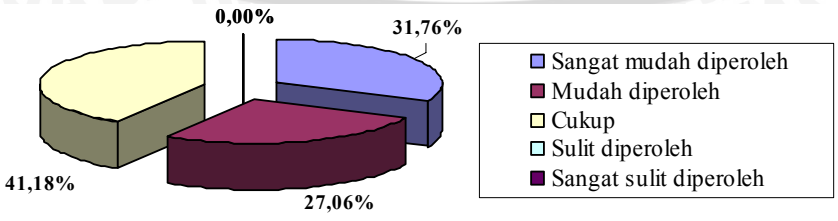
No.	Bahan penunjang	Harga/unit	Tempat memperoleh
1.	Pasir	Rp. 30.000,-/mobil	Kali Babak dan pengumpul pasir
2.	Rotan	Rp. 42.000,-/Kg	Sumbawa, Mas Bagek dan Mataram
3.	Bambu	Rp. 6.500,- /batang	Banyumulek dan Gunung Sari
4.	Kulit telur	Rp.5.000,-/lermbar	Cakra dan pengrajin pembuat kulit telur
5.	Cat	Rp. 15.000,- s/d Rp. 20.000,-	Banyumulek
6.	Kuas	Rp. 1000,- Rp. 2.000,-	Banyumulek

Sumber: Hasil Survey, 2006

Tabel 4. 14 Pendapat Pengrajin mengenai Ketersediaan Bahan Penunjang

No.	Pendapat	Jumlah	Prosentase
1.	Sangat mudah diperoleh	27	31,76
2.	Mudah diperoleh	23	27,06
3.	Cukup	35	41,18
4.	Sulit diperoleh	0	0,00
5.	Sangat sulit diperoleh	0	0,00
Jumlah		**85**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 11 Prosentase Pendapat Pengrajin Mengenai Ketersediaan Bahan Penunjang

Berdasarkan Tabel 4.13 sebanyak 31,71% pengrajin merasa mudah memperoleh pasir karena mereka membeli dari pengrajin pengumpul pasir, sedangkan 41,18% merasa cukup sulit memperoleh pasir karena mereka mengambil langsung pasir di Sungai Babak sehingga harus bersaing dengan pengumpul pasir lainnya. Untuk lebih jelasnya mengenai sumber bahan baku utama dan bahan baku penunjang kegiatan industri dapat dilihat pada Gambar 4.13 dan Gambar 4.14.

B. Tenaga kerja

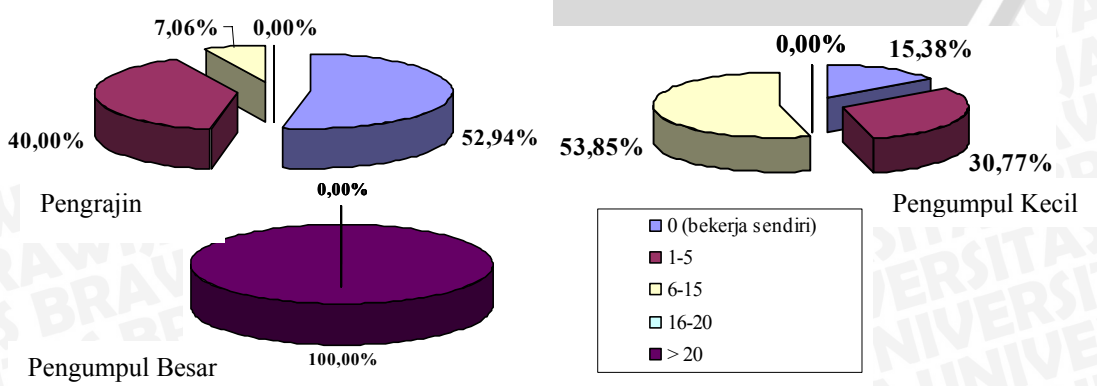
Pengrajin industri kerajinan gerabah berdasarkan hasil quisioner 100% berasal dari Desa Banyumulek. Sedangkan pemilik art-shop/pengumpul sebanyak 15 unit art-shop dimiliki oleh penduduk asli Desa Banyumulek, sedangkan sebanyak 2 unit art-shop dimiliki oleh penduduk yang berasal dari Bali dan Ampenan dengan tenaga kerja yang berasal penduduk Desa Banyumulek. Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah tenaga kerja yang dimiliki dapat dilihat pada Tabel 4.15.

Keterampilan para pengrajin merupakan turun temurun dari orang tua mereka, dimana sejak mereka kecil sudah dikenalkan dengan kerajinan gerabah. Sebayak 72,94% para pengrajin mendapat keterampilan dari orang tua mereka dan sebanyak 27,06% mereka belajar sendiri membuat gerabah. Untuk lebih jelasnya mengenai cara pengrajin memperoleh keterampilan dapat dilihat pada tabel 4.16.

Tabel 4. 15 Jumlah Tenaga Kerja

No	Tenaga Kerja	Keterangan (orang)			Jumlah (orang)	Prosentase (%)
		Pengrajin	Pengumpul kecil	Pengumpul besar		
1.	0 (bekerja sendiri)	45	2	0	47	46,08
2.	1-5	34	4	0	38	37,25
3.	6-15	6	7	0	13	12,75
4.	16-20	0	0	0	0	0,00
5.	> 20	0	0	4	4	3,92
Jumlah		**85**	**13**	**4**	**102**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 12 Prosentase Jumlah Tenaga Kerja

Gambar 4. 13 lokasi bahan baku

Gambar 4. 14 bahan baku penunjang

Tabel 4. 16 Cara Memperoleh Keterampilan Membuat Gerabah

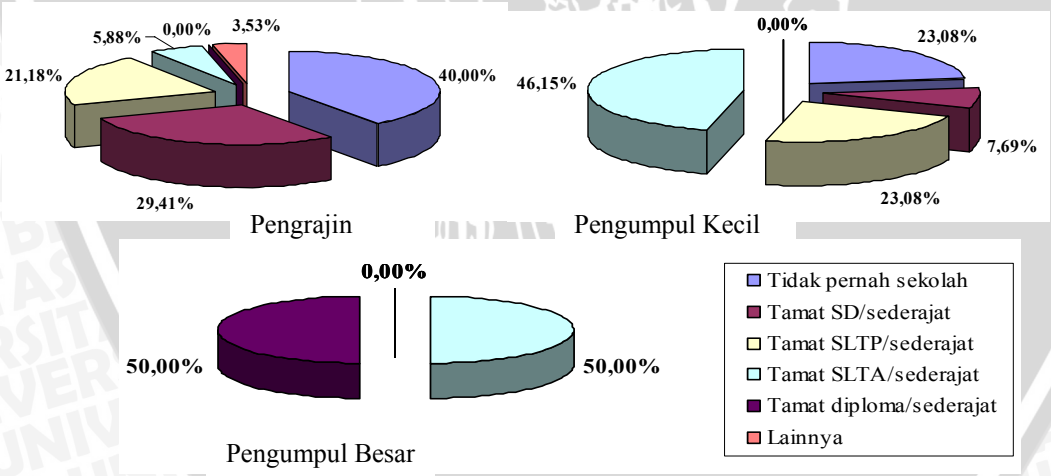
No.	Cara Memperoleh Keterampilan	Jumlah	Prosentase (%)
1.	Belajar sendiri	23	27,06
2.	Orang tua	62	72,94
3.	Kursus pelatihan	0	0,00
4.	Pengalaman kerja	0	0,00
5.	Lainnya	0	0,00
Jumlah		**85**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006, dan Hasil Analisis

Tabel 4. 17 Tingkat Pendidikan

No	Pendidikan	Keterangan (orang)			Jumlah (orang)	Prosentase (%)
		Pengrajin	Pengumpul kecil	Pengumpul besar		
1.	Tidak pernah sekolah	34	3	0	37	36,27
2.	Tamat SD/sederajat	25	1	0	26	25,49
3.	Tamat SLTP/sederajat	18	3	0	21	20,59
4.	Tamat SLTA/sederajat	5	6	2	13	12,75
5.	Tamat diploma/sederajat	0	0	2	2	1,96
6.	Lainnya	3	0	0	3	2,94
Jumlah		**85**	**13**	**4**	**102**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 15 Prosentase Tingkat Pendidikan

Berdasarkan Gambar 4.12 kondisi dominan kepemilikan tenaga kerja, sebanyak 52,94 pengrajin yang bekerja sendiri, 53,85% pengumpul kecil memiliki tenaga kerja antar 6 – 15 orang dan 100% pengumpul besar yang memiliki tenaga kerja di atas 20 orang. Sedangkan berdasarkan Gambar 4.15 kondisi dominan, sebanyak 40,00% pengrajin tidak pernah sekolah, 46,15% pengumpul kecil tamat

SLTA/sederajat dan masing-masing 50,00% pengumpul besar pendidikannya tamat SLTA dan tamat diploma. Lain-lain pada pengrajin merupakan tenaga kerja yang masih bersekolah di tingkat SLTA namun sudah bekerja sebagai pengrajin. Khusus untuk pengumpul besar keterampilan dalam manajemen perusahaan dan pemasaran sangat diperlukan sehingga tenaga kerja yang diperkerjakan merupakan minimal tamatan SLTA.

Pemberian upah tenaga kerja bervariasi pada masing-masing pengumpul kecil, ada yang memberikan upah sebesar Rp. 20.000/hari/orang, Rp. 120.000/2 minggu/orang atau Rp. 250.000/bulan/orang. Untuk tenaga kerja yang bekerja di pengumpul besar mendapat upah rata-rata di atas Rp. 1.000.000,-/bulan sedangkan untuk pengrajin upah yang mereka peroleh berdasarkan besarnya pesanan yang mereka peroleh dari pengumpul.

Pada pengumpul kecil dan pengumpul besar sudah terdapat aturan kerja dan pembagian tugas antar pekerja sedangkan pada pengrajin untuk aturan kerja dan pembagian kerja tidak berlaku. Pembagian kerja pada pengumpul dapat berupa bagian administrasi yang mengurus pembukuan, pekerja khusus membuat gerabah dan pekerja khusus untuk memberi ukiran pada gerabah. Tempat usaha pengumpul kecil maupun pengrajin masih bersatu dengan rumah, dimana untuk pengrajin menggunakan bagian depan atau samping rumah sebagai tempat membuat dan menyimpan gerabah sedangkan pengumpul kecil biasanya menggunakan bagian depan rumah untuk menjual gerabah dan bagian belakang rumah sebagai tempat penyimpanan atau gudang sementara. Selain tempat usaha pengumpul kecil menyatu dengan tempat tinggal dari quisoner yang disebarkan hanya 2 responden yang tempat usahanya sudah terpisah dengan tempat tinggal yaitu Solihin art-shop dan Noviana Handicarft. Untuk pengumpul besar tempat usahanya sudah terpisah dari tempat tinggal dimana tempat usaha mereka khusus untuk tempat penjualan, packing dan tempat untuk mengurus administrasi perusahaan. Berikut pada gambar 4.16 merupakan eksisting tempat usaha di Desa Banyumulek.

A

B

C

D

E

Keterangan:
A. Tempat usaha pengrajin yang bergabung dengan tempat tinggal
B. Tempat usaha pengumpul kecil yang bergabung dengan tempat tinggal
C. Tempat usaha pengumpul kecil yang terpisah dengan tempat tinggal
D. Tempat usaha pengumpul besar
E. Tempat usaha pengumpul besar

Gambar 4. 16 Eksisting Tempat Usaha

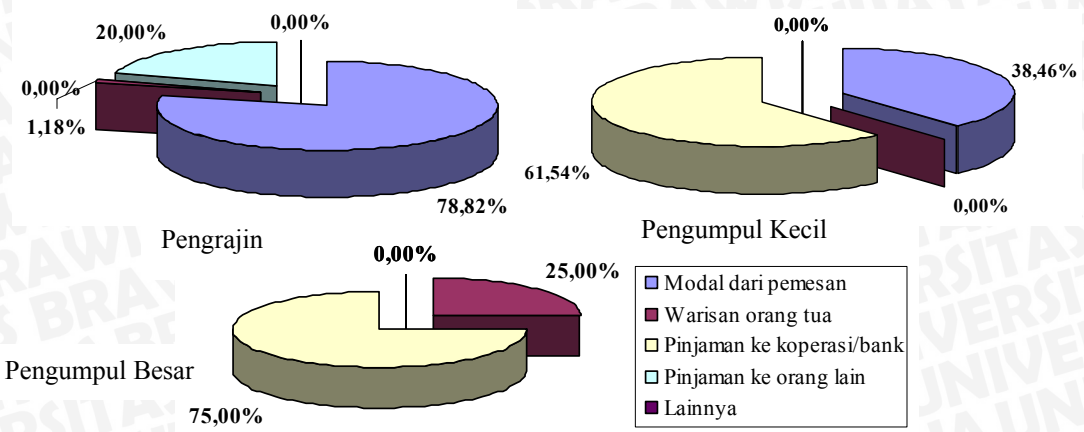
C. Modal

Modal usaha yang dikeluarkan oleh pengumpul kecil dan pengumpul besar pada umumnya sudah dipisahkan antara uang untuk pengeluaran kebutuhan sehari-hari dengan modal usaha kerajinan, sedangkan pengrajin dan beberapa pengumpul kecil yang memiliki tenaga kerja yang berasal dari keluarga sendiri masih belum dapat memisahkan antara modal membuat gerabah dengan kebutuhan sehari-hari. Tabel 4.18 merupakan data mengenai sumber modal yang digunakan oleh pengumpul dan pengrajin dalam mengembangkan usahanya.

Tabel 4. 18 Sumber Modal Produksi Gerabah

No	Sumber modal	Keterangan (orang)			Jumlah (orang)	Prosentase (%)
		Pengrajin	Pengumpul kecil	Pengumpul besar		
1.	Modal dari pemesan	67	5	0	72	70,59
2.	Warisan orang tua	1	0	1	2	1,96
3.	Pinjaman ke koperasi/bank	0	8	3	11	10,78
4.	Pinjaman ke orang lain	17	0	0	17	16,67
5.	Lainnya	0	0	0	0	0,00
Jumlah		**85**	**13**	**4**	**102**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 17 Prosentase Sumber Modal Produksi Gerabah

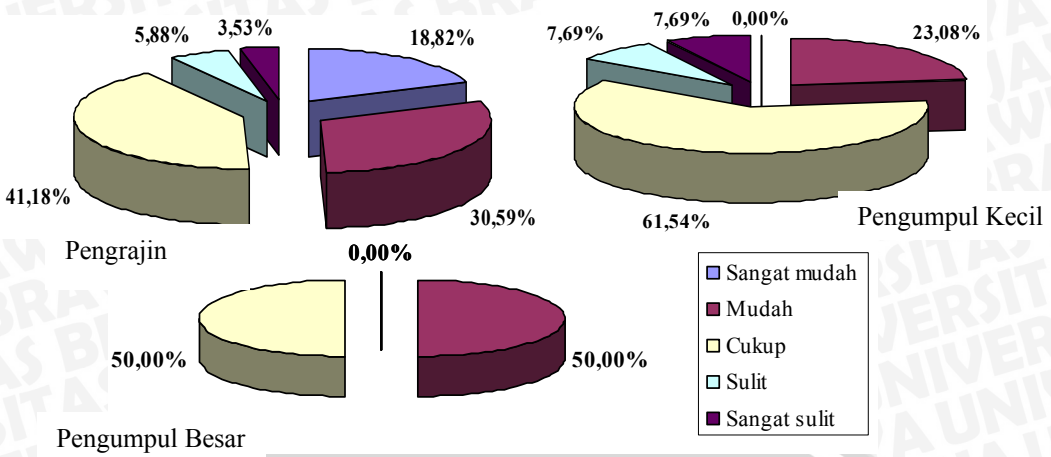
Berdasarkan quisioner yang disebarkan seluruh pengrajin dan pengumpul (100%) menggunakan modal sendiri untuk usaha yang mereka jalani. Namun, selain dari modal sendiri mereka juga mendapatkan modal dari sumber lain sebanyak 70,59% pengrajin dan pengumpul mendapatkan tambahan modal dari pemesan, dimana pengrajin dan pengumpul akan memperoleh uang muka untuk pemesanan. Rata-rata besar uang muka yang diberikan pemesan kerajinan gerabah yaitu 30% dari jumlah biaya keseluruhan pemesanan.

Sebanyak 78,82% pengrajin mendapatkan modal dari pemesan dan tidak ada yang memanfaatkan pinjaman dari koperasi. Lembaga keuangan di Desa Banyumulek terdapat 1 unit koperasi namun sejak tahun 2003 sudah tidak berfungsi lagi karena tidak aktifnya pengurus koperasi dalam mengelola koperasi. Kondisi tersebut karena kurangnya manajemen pengelolaan koperasi dan kurangnya wawasan pengrajin akan arti pentingnya koperasi sehingga tidak ada yang memanfaatkannya. Sebanyak 61,54% pengumpul kecil dan 75,00% pengumpul besar sudah memanfaatkan bank sebagai sumber tempat peminjaman modal untuk pengembangan usahanya. Tabel 4.19 merupakan pendapat perajin dan pengumpul mengenai cara memperoleh modal sebagai biaya untuk produksi.

Tabel 4. 19 Pendapat Mengenai Cara Memperoleh Modal

No	Pendapat	Keterangan (orang)			Jumlah (orang)	Prosentase (%)
		Pengrajin	Pengumpul kecil	Pengumpul besar		
1.	Sangat mudah	16	0	0	16	15,69
2.	Mudah	26	3	2	31	30,39
3.	Cukup	35	8	2	45	44,12
4.	Sulit	5	1	0	6	5,88
5.	Sangat sulit	3	1	0	4	3,92
Jumlah		**85**	**13**	**4**	**102**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 18 Prosentase Pendapat Mengenai Modal

Berdasarkan Tabel 4.19 sebanyak 44,12% responden cukup mudah dan 30,39% merasa mudah dalam memperoleh tambahan modal untuk mengembangkan usaha. Mudahnya modal yang diperoleh berasal dari tabungan sendiri ataupun dari pemesan. Pengrajin dan pengumpul yang merasa kesulitan dalam peroleh modal karena modal yang sudah mereka miliki ditambah dengan uang muka yang diberikan oleh pemesan masih belum dapat menutupi biaya produksi, sehingga mereka harus mendapatkan pinjaman agar dapat melakukan proses produksi. Biasanya permasalahan tersebut dialami oleh pengumpul dan pengrajin yang memperoleh pesanan banyak dalam jangka waktu yang singkat.

Berikut merupakan perhitungan modal yang digunakan oleh pengrajin dalam satu kali proses produksi membuat gerabah dengan 1 kali pembakaran.

I. Jenis gerabah yang dihasilkan:

Gentong 15 buah dengan ukuran 70 x 65 cm

Botol 15 buah dengan ukuran 20 x 10 cm

Periuk 10 buah dengan ukuran 20 x 20 cm

II. Bahan baku:

- Tanah liat: 15 unit gentong membutuhkan 150 kg = Rp.15.000,-
  15 unit botol membutuhkan 10 kg = Rp. 1.000,-
  10 unit periuk membutuhkan 15 kg = Rp. 1.500,- +
  = Rp. 17.500,-

- Pasir : 15 unit gentong membutuhkan 8 ember = Rp.16.000,-
  15 unit botol membutuhkan 1 ember = Rp. 2.000,-
  10 unit periuk membutuhkan 1 ember = Rp. 2.000,- +
  = Rp. 18.000,-

- Bahan bakar: kayu 10 ikat = Rp. 35.000,-
  Jerami 2 pikul = Rp. 60.000,- +
  = Rp. 85.000,-
- Harga pokok/biaya produksi = Rp. 120.500,-

III. Harga jual kepada pengumpul kecil

- Harga jual per unit
  Gentong 15 unit @ Rp. 22.750,- = Rp. 341.250,-
  Botol 15 unit @ Rp. 6.500,- = Rp. 97.500,-
  Periuk 10 unit @ Rp. 8.450,- = Rp. 84.500,- +
- Total harga jual = Rp. 523.250,-
- Total biaya produksi = Rp. 120.500,- _
- Penerimaan perajin/bulan = Rp. 402.750,-
- Rata-rata pendapatan perajin/hari = Rp. 13.425,-

IV. Harga jual langsung ke konsumen

- Harga jual per unit
  Gentong 15 unit @ Rp. 35.000,- = Rp. 525.000,-
  Botol 15 unit @ Rp. 10.000,- = Rp. 150.000,-
  Periuk 10 unit @ Rp. 13.000,- = Rp. 130.000,- +
- Total harga jual = Rp. 805.000,-
- Total biaya produksi = Rp. 120.500,- _
- Penerimaan perajin/bulan = Rp. 684.500,-
- Rata-rata pendapatan perajin/hari = Rp. 22.817,-

Berikut Tabel 4.20 merupakan perhitungan modal yang digunakan oleh pengumpul hasil produksi kerajinan gerabah dalam 1 kali pengiriman kepada konsumen di luar negeri.

Tabel 4. 20 Perhitungan Modal dan Keuntungan Pemasaran Ke Luar Negeri

Nama barang	Jumlah (unit)	Harga beli dari pengrajin per unit	Jumlah harga	Harga jual kepada konsumen per unit	Jumlah harga
Black terracotta bowl round lizard dot	576	12.000	6.912.000	35.000	20.160.000
Black terracotta bowl round birds dot	576	15.000	8.640.000	45.000	25.930.000
Black terracotta bowl round flower motif	791	6.000	4.746.000	17.000	13.447.000
Black terracotta plate round birds	613	4.000	2.452.000	12.500	7.662.500
Black terracotta plate square curve flower motif purple dots	932	3.500	3.262.000	10.000	9.320.000
Black terracotta plate square curve flower motif orange dots	932	5.000	4.660.000	14.000	13.048.000
Black terracotta vase round birds	576	10.000	5.760.000	33.000	19.008.000
Black terracotta vase round botle shape	715	8.000	5.720.000	22.500	16.087.500
Black terracotta vase round lizard & square	715	10.000	7.150.000	30.000	21.450.000
Black terracotta vase round wneck	613	7.500	4.597.500	22.500	13.792.500
Black terracotta vase round wneck flower motif	578	17.500	10.115.000	50.000	28.900.000
Jumlah	7617		64.014.500		188.805.500

Sumber: Art Shop Out of Asia Tahun 2006

D. Struktur usaha

Produksi gerabah dilakukan oleh pengrajin setiap hari karena membuat gerabah adalah mata pencaharian utama mereka. Jumlah produksi besar jika terdapat pesanan dari pengumpul namun jika tidak terdapat pesanan pengrajin akan membuat gerabah untuk kebutuhan sehari-hari seperti wajan, celengan, gentong, pot, dan tempayan. Pengrajin mampu membuat bentuk gerabah setiap harinya antara 10-15 unit/hari jika ukurannya kecil, sedangkan jika ukuran gerabahnya besar seorang pengrajin mampu memproduksi sebanyak 4 unit/12 hari.

Gerabah Banyumulek masih banyak diminati oleh masyarakat baik lokal maupun internasional meskipun kuantitasnya berkurang. Kondisi tersebut disebabkan gerabah lombok memiliki khas tersendiri dan telah merambah di pasar internasional, namun permasalahannya terletak pada kurang kreatifnya pengrajin pada desain yang dibuat. Desain baru biasanya muncul dari konsumen, namun lama kelamaan konsumenpun merasa bosan dengan hasil produk yang monoton. Asal desain gerabah yang dibuat pengrajin dapat dilihat pada tabel 4.21.

Tabel 4. 21 Asal Desain yang Dibuat Pengrajin

No.	Asal Desain	Jumlah	Prosentase (%)
1.	Kreatif dan inovasi sendiri	7	8,24
2.	Pesanan	68	80,00
3.	Turun temurun dan tradisional	9	10,58
4.	Lainnya	1	1,18
Jumlah		**85**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006

Berdasarkan tabel 4.21 sebanyak 80,00% perajin, desain produksi gerabah yang dibuat berdasarkan pesanan konsumen dengan model dan desain yang sudah ada. Rendahnya keterampilan pengrajin dalam menciptakan desain-desain baru karena keterampilan membuat gerabah yang turun temurun mereka peroleh dari orang tua mereka, dan kondisi tersebut merupakan permasalahan yang harus segera diselaikan agar permintaan gerabah Banyumulek tidak semakin merosot.

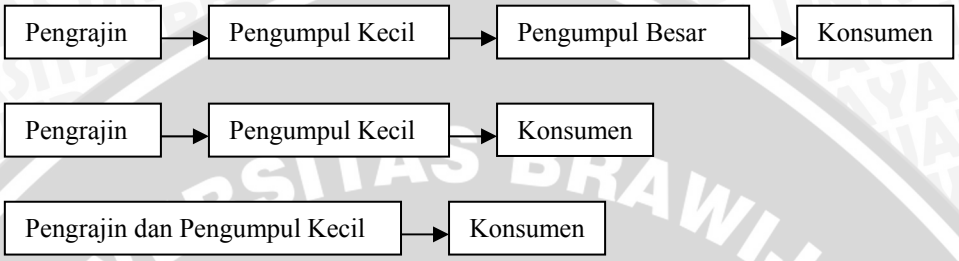
E. Pemasaran

Jumlah dan tujuan pemasaran gerabah sangat tergantung dari pesanan konsumen. Namun di sini terdapat perbedaan tujuan pemasaran untuk pengrajin dengan pengumpul. Tujuan pemasaran pengrajin yaitu pada pengumpul atau pada konsumen langsung dengan menjajakan keliling, menjual di pasar-pasar Pulau Lombok sedangkan tujuan pemasaran pengumpul selain untuk konsumen lokal juga untuk konsumen luar daerah dan luar negeri. Sebanyak 47,06% pengrajin dan pengumpul merasa mudah dalam memasarkan gerabah. Gerabah yang dijual pengrajin pada pengumpul masih bersifat setengah jadi, dimana untuk pembuatan aksesoris tambahan dilakukan oleh pengumpul. Pemberian hiasan pada produk kerajinan agar kerajinan gerabah memiliki nilai seni yang lebih tinggi sehingga harga jual di pasaranpun tinggi. Tujuan penjualan gerabah skala nasional antara lain Jakarta, Pulau Bali dan Pulau Jawa sedangkan untuk skala internasional antara lain New Zeland, Australia, Timur Tengah dan masih banyak negara tujuan lainnya yang saat ini mencapai 28 negara tujuan eksport gerabah. Namun permintaan gerabah ke luar negeri mengalami penurunan dibandingkan dengan tahun-tahun sebelumnya yang disebabkan karena produk yang monoton dan ketidakstabilan keamanan di Indonesia. Untuk lebih jelasnya mengenai tujuan pemasaran gerabah dapat dilihat pada tabel 4.22 dan gambar 4.19 merupakan ilustrasi pola pendistribusian gerabah.

Tabel 4. 22 Tujuan Pemasaran Pengumpul Kerajinan Gerabah

No	Tujuan Pemasaran	Keterangan (orang)		Jumlah (orang)	Prosentase (%)
		Pengumpul kecil	Pengumpul besar		
1.	Lokal	2	0	2	11,76
2.	Regional	1	0	1	5,88
3.	Nasional	10	2	12	70,60
4.	Internasional	0	2	2	11,76
Jumlah		**13**	**4**	**17**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006



Gambar 4. 19 Pola Pemasaran

Persaingan harga penjualan gerabah Banyumulek tidak sehat, karena tidak ada kesamaan harga antara pengrajin satu dengan pengrajin lainnya ataupun antara pengumpul satu dengan pengumpul lainnya. Pengumpul akan menerima pesanan jika harga yang ditawarkan sesuai, sedangkan pengrajin menerima pesanan berapapun harganya karena tumpuan hidup mereka hanya pada membuat gerabah. Berikut pada Tabel 4.23 merupakan pendapat pengrajin mengenai pemasaran gerabah.

Tabel 4. 23 Pendapat Mengenai Pemasaran

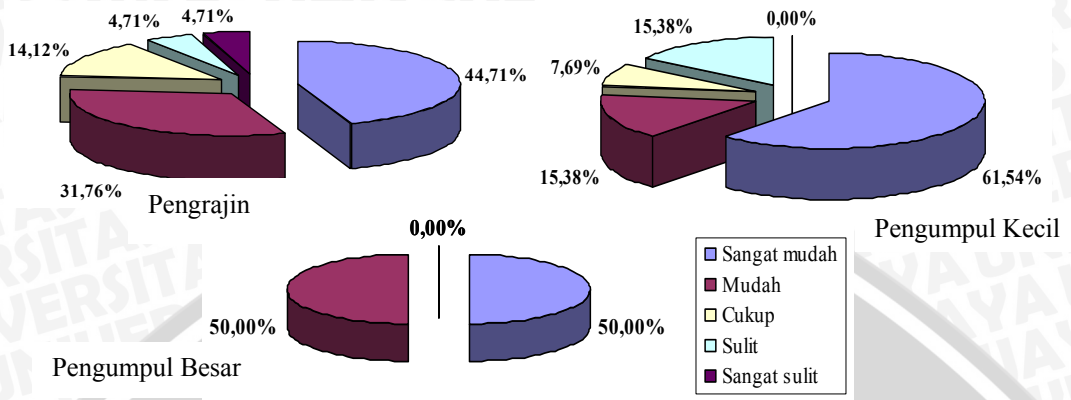
No	Pendapat	Keterangan (orang)			Jumlah (orang)	Prosentase (%)
		Pengrajin	Pengumpul kecil	Pengumpul besar		
1.	Sangat mudah	38	8	2	48	47,06
2.	Mudah	27	2	2	31	30,39
3.	Cukup	12	1	0	13	12,75
4.	Sulit	4	2	0	6	5,88
5.	Sangat sulit	4	0	0	4	3,92
Jumlah		**85**	**13**	**4**	**102**	**100,00**

Sumber: Hasil Survey, 2006

Sebanyak 44,17% pengrajin meras mudah untuk memasarkan gerabah kerena gerabah yang diproduksi merupakan pesanan, namun pengrajin yang merasa kesulitan dalam menjual gerabah karena mereka menjual gerabah langsung kepada konsumen dengan menjajakan dari rumah ke rumah ataupun di pasar-pasar yang ada di Pulau Lombok. Pemasaran yang dilakukan pengumpul 58,82% merasa sangat mudah karena mereka sudah memiliki langganan konsumen yang memesan, sedangkan yang merasa kesulitan karena mereka tidak memiliki langganan sehingga

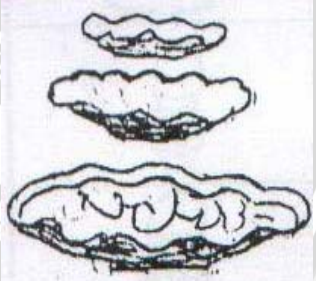
Gambar 4. 20 tujuan pemasaran

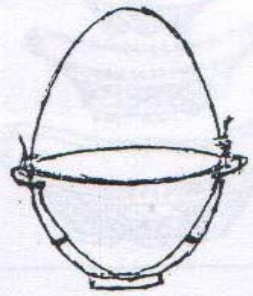
harus bersaing dalam memperoleh pemesan. Namun, secara umum pemasaran gerabah termasuk mudah hanya saja jumlah pesanan yang mengalami penurunan dari tahun ke tahun.

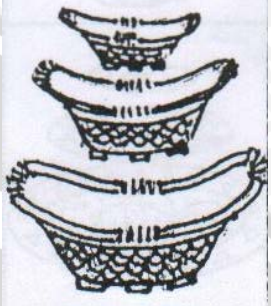


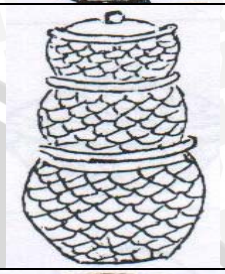
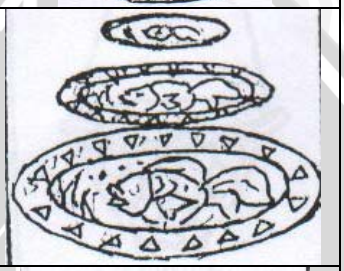
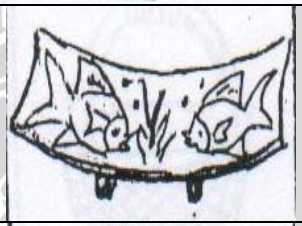
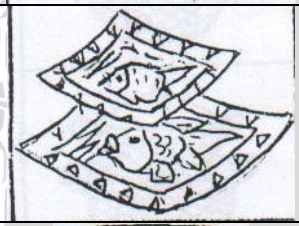
Gambar 4. 21 Prosentase Pendapat Mengenai Pemasaran

Tabel 4. 24 Hasil Produksi dan Harga Gerabah

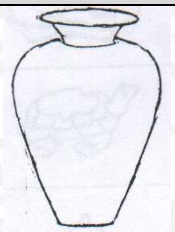
Code	Hasil produksi	Ukuran		Harga	Sketsa
		Tinggi	Lebar		
01.A	Botol asam ketak	60 40	24 20	Rp. 26.000 Rp. 19.000	
02.A	Pane Gelombang ukir set-3	4 3 3	30 25 20	Rp. 10.000 Rp. 8.000 Rp. 6.000	
03.A	Pendaik Gir	35	35	Rp. 23.000	

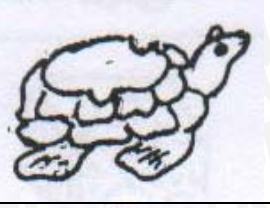
		Ukuran		Harga	Sketsa
04.A	Pengancangan gantung set-3	22 18 16	26 20 18	Rp. 10.000 Rp. 8.000 Rp. 6.000	
05.A	Donal ukir	40 30 20 15	40 30 20 15	Rp. 22.000 Rp. 15.000 Rp. 13.000 Rp. 10.000	
06.A	Kul-kul ukir dan rotan	30	20	Rp. 14.500	
020.A	Mangkok asam tutup ukir	16 14 12		Rp. 15.000 Rp. 14.000 Rp. 13.000	
021.A	Gomlang mini gantung rotan	5		Rp. 1.800	
021.B	Pemongkak mini gantung rotan	3		Rp. 1.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
021.C	Gomlang kimbing rotan gantung	10		Rp. 7.000	
021.D	Pane jorong rotan set-3		30 25 20	Rp. 15.000 Rp. 14.000 Rp. 13.000	
022.A	Dulang janggek cukli set-3	12 10 8	20 15 12	Rp. 12.000 Rp. 10.000 Rp. 8.000	
023.A	Jembung ukir set-3	10 8 6	20 16 12	Rp. 9.000 Rp. 7.000 Rp. 5.000	
023.B	Vas jembung ukir	12	10	Rp. 7.000	
023.C	Pas gir pasir putih	14	10	Rp. 6.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
016.B	Pas gasingan rotan set-5	20 17 15 12 8	20 17 15 12 8	Rp. 18.000 Rp. 16.000 Rp. 14.000 Rp. 12.000 Rp. 10.000	
016.C	Mangkok tutup set-3	20 17 13	20 17 13	Rp. 16.000 Rp. 14.000 Rp. 12.000	
017.A	Piring cukli ukir set-3	5 4 3	30 25 15	Rp. 18.000 Rp. 16.000 Rp. 14.000	
018.A	Pane jorong segi IV	7	30	Rp. 14.000	
018.B	Pane segi IV ukir	4 3	20 15	Rp. 12.000 Rp. 9.000	
019.A	Botol asam ukir	80 70 60 50 40 30	35 30 24 22 20 18	Rp. 30.000 Rp. 26.000 Rp. 21.000 Rp. 20.000 Rp. 13.000 Rp. 11.000	
013.A	Gentong ukir gentong	60 50 40 30	55 45 35 25	Rp. 35.000 Rp. 26.000 Rp. 20.000 Rp. 15.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
014.A	Ponjol ukir tutup set-3	15 13 12		Rp. 17.000 Rp. 15.000 Rp. 13.000	
014.B	Basi tutup ukir set-3	15 12 10		Rp. 16.000 Rp. 14.000 Rp. 12.000	
015.A	Pengancangan gantung rotan	22	26	Rp. 16.000	
015.B	Pengancangan handle rotan	30	22	Rp. 18.000	
016.A	Basi tutup rotan	20 15 12 10	20 15 12 10	Rp. 16.000 Rp. 14.000 Rp. 12.000 Rp. 10.000	
07.A	Tempat majalah ukir dan rotan	40 30 25	40 30 25	Rp. 20.000 Rp. 15.000 Rp. 12.000	
08.A	Tempat majalah polos dan rotan	40 30 25	40 30 25	Rp. 16.000 Rp. 11.000 Rp. 8.000	
09.A	Pendaik cat set-3	40 30 25	40 30 25	Rp. 34.000 Rp. 26.000 Rp. 20.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
010.A	Botol asam polos	80 70 60 50 40 30 20	35 30 24 22 20 18 12	Rp. 25.000 Rp. 22.000 Rp. 16.000 Rp. 15.000 Rp. 8.000 Rp . 6.000 Rp. 5.000	
011.A	Tempat sampah ukir	70	25	Rp. 31.000	
012.A	Kaling ukir kuping IV	40	40	Rp. 22.000	
035.A	Tempat permen ukir segi IV	4	4	Rp. 3.000	
035.B	Tempat permen ukir bundar	4	4	Rp. 3.000	
035.C	Tempat gula ukir dan tutup	10	7	Rp. 8.000	
035.D	Tempat garam dobel			Rp. 10.000	
035.E	Tempat bumbu isi 3			Rp. 15.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
036.A	Asbak kura-kura	3	15	Rp. 5.500	
036.B	Tempat garam	5	5	Rp. 3.000	
036.C	Jembung ukir	5	10	Rp. 3.000	
036.D	Jembung polos	5	5	Rp. 1.500	
033.A	Tempat buah jorong	4 3 3	30 25 20	Rp. 11.000 Rp. 10.000 Rp. 9.000	
033.B	Lampu perahu	22	18	Rp. 10.000	
033.C	Mangkok kepiting set-3	12 11 10	20 16 15	Rp. 13.000 Rp. 12.000 Rp. 10.000	
034.A	Asbak ayam rotan	5	15	Rp. 4.000	
034.B	Asbak colok	10	10	Rp. 5.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
034.C	Vas bunga motif	15	10	Rp. 3.500	
034.D	Tempat parfum	12	10	Rp. 5.000	
034.E	Tempat dupa anggur	12	10	Rp. 10.000	
034.F	Tempat sabun anggur	3	10	Rp. 4.000	
029.B	Pane gelombang ketak ukir set-3	10 9 8	25 20 13	Rp. 16.000 Rp. 14.000 Rp. 12.000	
030.A	Jembung hiasan gosok rotan	10	20	Rp. 9.000	
030.B	Jembung ukir rotan	9	20	Rp. 10.000	
031.A	Kaling gir ukir	20	20	Rp. 13.000	
031.B	Periuk ukir	15	15	Rp. 9.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
031.C	Vas drum gir ukir set-3	20 17 15	20 17 15	Rp. 16.000 Rp. 14.000 Rp. 12.000	
032.A	Pas gantung ukir	15	10	Rp. 6.500	
032.B	Jembung ketak	12	10	Rp. 7.000	
026.A	Tempat lilin biasa	20 15 12	14 13 13	Rp. 5.000 Rp. 4.000 Rp. 3.500	
027.A	Gomlang ukir	20 15 10	20 15 10	Rp. 7.000 Rp. 6.000 Rp. 4.000	
028.A	Vas tugu ukir	20 15 12	15 12 9	Rp. 9.000 Rp. 7.000 Rp. 4.000	
028.B	Botol ukir asam	20 15 12	15 12 9	Rp. 5.000 Rp. 4.000 Rp. 3.000	
028.C	Pas bunga tokek ukir	20	20	Rp. 7.000	

		Ukuran		Harga	Sketsa
028.D	Kotak segi IV	15	15	Rp. 14.000	
029.A	Piring ketak ukir	3 3 3	30 25 20	Rp. 17.000 Rp. 15.000 Rp. 13.000	
024.A	Kendi maling ukir	30 25 20		Rp. 13.000 Rp. 11.000 Rp. 7.500	
024.B	Kendi maling rotan	30 25 20		Rp. 15.000 Rp. 13.000 Rp. 9.000	
025.A	Tempat lilin krucut	13	12	Rp. 4.500	
025.B	Tempat lilin bola	10	12	Rp. 4.500	
025.C	Tempat lilin tugu	20	10	Rp. 6.000	
025.D	Tempat lilin kubah	20	14	Rp. 9.000	

Sumber: Dinas Perindustrian dan Perdagangan tahun 2006

Gambar 4. 22 Hasil Produksi Kerajinan Gerabah Banyumulek

Strategi pemasaran hanya dilakukan oleh beberapa pengumpul sedangkan para pengrajin tidak memiliki strategi pemasaran apapun, dimana usaha mereka berjalan apa adanya hanya menunggu pesanan dari pengumpul. Strategi pemasaran yang dilakukan oleh pengumpul antara lain dengan memasang iklan di media internet, mengikuti pameran-pameran kerajinan seperti (Pameran Produk Ekspor), ataupun dengan menambah wawasan mereka dengan mengikuti pelatihan-pelatihan yang diadakan oleh Deperindag, Koperasi, Apindo atau BPKP. Namun, seperti yang saya uraikan di atas hanya beberapa pemilik usaha saja yang mengikuti kegiatan tersebut sedangkan pemilik usaha lainnya sama halnya dengan pengrajin tidak melakukan strategi atau rencana peningkatan usaha yang nyata. Mereka hanya menunggu konsumen yang datang ke art-shop mereka. Dari kondisi tersebut secara langsung akan memberikan perbedaan kesejahteraan pada masing-masing pengrajin dan pengumpul gerabah di Banyumulek.

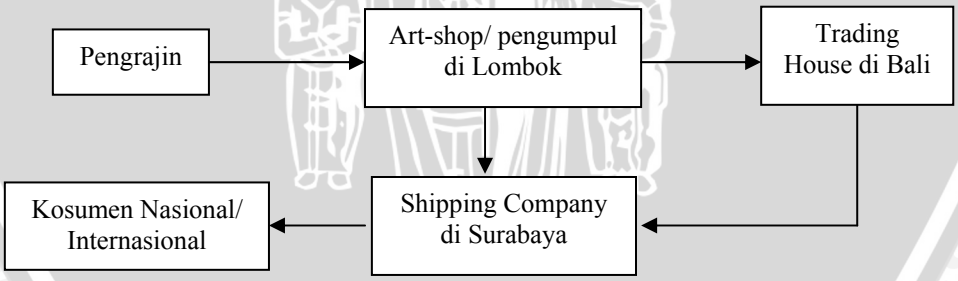
Tabel 4.25 merupakan data biaya transportasi yang dibebankan kepada pengumpul untuk mengangkut gerabah baik dari tempat asal (pengrajin) ataupun menuju tempat pesanan.

Tabel 4. 25 Alat Angkut dan Biaya Angkutan dalam Mengantar Gerabah

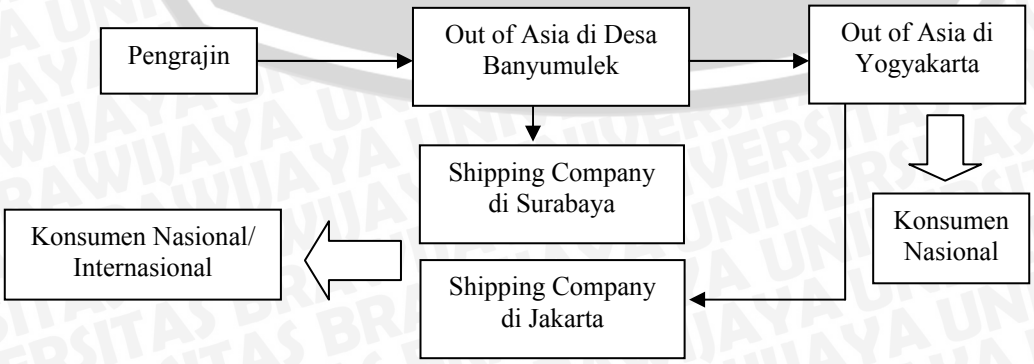
No	Alat angkut	Asal-tujuan	Muatan (unit)	Biaya
1.	Cidomo	Pengrajin – pengumpul	100 (kecil) 10 (besar)	Rp. 4.000,- s/d Rp. 5.000,-
2.	Mobil	Pengrajin - pengempul	300 (kecil) 20 (besar)	Rp. 10.000,-
3.	Puso	Pengempul - Bali		Rp.2.000.000,- s/d Rp 6.000.000,-

Sumber: Hasil Survey, 2006

Berdasarkan informasi yang diperoleh dari responden, beberapa pengempul besar yang pemasarannya hingga luar negeri hanya bertanggung jawab mengantarkan barang sampai Bali, kemudian dari Bali gerabah tersebut akan dibawa menggunakan cargo sampai negara tujuannya. Sehingga jika terdapat kerusakan barang hingga di Bali akan menjadi tanggung jawab pengumpul, namun setelah dari Bali sampai kota atau negara tempat tujuan maka kerusakan tersebut tidak akan ditanggung oleh pengumpul namun oleh *suplier*. Sedangkan untuk sistem pemasaran milik *Out of Asia* yang merupakan salah satu pengumpul terbesar di Banyumulek memiliki sistem pemasaran yang berbeda. *Out of Asia* berpusat di Kota Yogyakarta. Proses pengiriman barang dilakukan dengan dua cara, cara pertama langsung dikirim menuju Negara tujuan dan cara yang kedua yaitu *final packing* di Yogyakarta jika terdapat pesanan gerabah khas Jogja. Sekali pengiriman bisa mencapai 10.000 unit gerabah. Untuk arus ekspor gerabah dapat dilihat pada Gambar 4.23 dan Gambar 4.24.



Gambar 4. 23 Arus Ekspor Gerabah Banyumulek



Gambar 4. 24 Arus Ekspor Gerabah Out of Asia

F. Teknologi

Teknologi pembuatan gerabah oleh pengrajin masih bersifat sangat tradisional, alat utama yang harus ada yaitu alat putar yang masih terbuat dari kayu. Alat putar dapat diperoleh pengrajin dengan memesan kepada ahli pembuat alat putar yang berada di Desa Banyumulek Timur dengan harga Rp.50.000,- dengan ukuran yang sama. Fungsi alat putar sangat penting bagi pengrajin, dengan alat putar pengrajin dapat membuat bentuk gerabah menjadi lebih halus dalam waktu yang singkat. Gambar 4.25 merupakan gambar alat putar untuk membuat gerabah yang masih bersifat tradisional.

Gambar 4. 25 Alat Putar Membuat Gerabah

Teknologi lain yang digunakan untuk mempercepat proses pembuatan gerabah berupa mesin molen yang fungsinya untuk mencampur tanah liat dan pasir agar tanah liat menjadi lebih lentur sehingga mudah diatur. Desa Banyumulek hanya memiliki 1 mesin molen yang merupakan sumbangan dari pemerintah bagi para pengrajin, namun karena terjadi kesalahpahaman manajemen mesin molen dikuasai oleh pihak-pihak tertentu. Hal tesebut mengakibatkan sebagian besar pengrajin masih menggunakan cara tradisional untuk menghaluskan tanah liat yaitu dengan ditumbuk atau dijemur di jalan dengan bantuan kendaraan yang lewat. Berikut merupakan gambar mesin molen dan tanah liat yang dijemur di jalan dengan tujuan agar kendaraan yang lewat dapat melindas tanah liat tersebut sehingga tanah liat menjadi lebih halus.

Gambar 4. 26 Tanah Liat yang Dijemur di Jalan dan Menggunakan Tangan Untuk Membentuknya

Gambar 4. 27 Alat Mesin Molen

Untuk alat pendukung lainnya antara lain berupa alat penghalus dapat digunakan sandal bekas atau serabut kelapa, karung goni untuk merendam, ayakkan tanah untuk menyaring pasir sebelum dicampur dengan tanah liat, alat pemukul yang terbuat dari kayu untuk mengaduk tanah liat serta alat pembakaran. Alat pembakaranpun masih bersifat sederhana hanya menggunakan suatu lahan dengan atap dari alang-alang namun tanpa dinding pembatas. Gerabah yang sudah jadi disusun di atas susunan bata yang diberi batangan besi yang dibawahnya sudah disiapkan kayu, daun-daunan atau serabut kelapa sebagai bahan bakar kemudian ditumpuk jerami di atasnya. Proses pembakaran berkisar antara 1-2 jam tergantung besar kecilnya ukuran gerabah yang dibakar.

Tempat pembakaran yang berukuran besar biasanya digunakan oleh beberapa pengrajin (1 RT atau sekitar 117 kelompok pengrajin) sedangkan pengrajin yang memiliki tempat pembakaran sendiri berukuran kecil dengan kondisi yang tidak layak. Untuk gambar tempat pembakaran dapat dilihat pada Gambar 4.28 dan lokasi pembakaran dapat dilihat pada Gambar 4.29.

A

B

C

Gambar 4. 28 Tempat Pembakaran Gerabah

Gambar 4. 29 lokasi pembakaran

Keterangan: A. Tempat pembakaran sederhana milik 1 rumah tangga
B. Tempat pembakaran yang digunakan bersama beratapkan jerami
C. Tempat pembakaran yang digunakan bersama beratapkan seng

Pengrajin membeli kayu bakar di pasar desa yang berada di Dusun Karang Pande. Serabut kelapa akan digunakan pengrajin sebagai pengganti kayu bakar, atau penggunaannya dapat dicampur antara kayu bakar dan serabut kelapa pada proses pembakaran gerabah. Para pengrajin menggunakan serabut kelapa karena harganya lebih murah dibandingkan kayu yaitu mulai harga Rp. 30.000,-/pikul sampai Rp. 100.000,-/mobil carry, sedangkan harga kayu berkisar antara Rp Rp.2.500,- sampai Rp. 3.500,-/ikat.

G. Legalitas

Formalitas dan perijinan sudah dimiliki oleh pemilik art-shop yang memasang papan nama tokonya. Proses perijinan dilakukan oleh pemilik art-shop dengan mengajukan surat ijin usaha ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan rekomendasi dari Kantor Kecamatan Kediri. Pemilik usaha meminta Surat Keterangan Tempat Usaha dari Kantor Desa kemudian meminta surat pengantar dari Kantor Camat yang akan dibawa ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan. Setelah permohonan tanda usaha diserahkan ke Deperindag maka pemilik usaha akan memperoleh Tanda Daftar Perusahaan. Biaya administrasi sebesar Rp. 200.000,- dikenakan pada masing-masing pemohon ijin dan setiap bulannya akan dikenakan pajak usaha antara Rp. 48.000,- sampai Rp. 100.000,-. Besarnya pajak tergantung dari besar kecilnya plang nama art-shop.

H. Manajemen

Manajemen perusahaan yang bagus akan mempengaruhi berkembangnya usaha tersebut. Para pengrajin tidak pernah melakukan manajemen kerja sehingga maju mundurnya usaha mereka tidak dapat dipantau. Namun, berbeda dengan beberapa art-shop yang sudah memiliki pembukuan dan administrasi sendiri, mereka dapat melihat bahwa usaha mereka mengalami peningkatan atau penurunan. Dengan adanya sistem pembukuan maka proses pemesanan dan pemasaran barang dapat terorganisir dengan baik. Sistem administrasi mereka ada yang bersifat sederhana dengan menggunakan perhitungan manual ataupun sudah mengunakan teknologi dengan menggunakan program *Visual Basic*.

Jenis dan model gerabah yang dibuat seperti dijelaskan di atas sebagian besar merupakan pesanan konsumen, namun beberapa art-shop yang sudah berkembang

dan memiliki skala pemasaran nasional dan internasional sudah mencoba untuk membuat model sesuai dengan kretifitas mereka. Rencana produksi tidak dapat mereka targetkan karena jumlah produksi dan model gerabah merupakan permintaan dari konsumen.

Jika ditinjau dari indikator kinerja usaha kerja Tabel 2.1 industri kerajinan gerabah pemilik art-shop termasuk tingkat akumulasi usaha sedangkan untuk pengrajin termasuk tingkat *survival* usaha. Tingkat akumulasi usaha maksudnya para pemilik usaha sudah mampu mandiri, dan usaha mereka hanya memerlukan strategi-strategi pemasaran agar tujuan pemasaran mereka dapat bertambah ke seluruh negara di dunia. Sedangkan usaha pengrajin yang masih termasuk dalam tingkat survival memerlukan banyak strategi khusus untuk pengembangan usaha.

Pada dasarnya industri kerajinan gerabah dapat menjadi sumber pemerataan pembangunan, dimana teknologi yang digunakan merupakan teknologi menegah atau sederhana dan padat karya. Pengembangan industri kecil gerabah diharapkan dapat menambah kesempatan kerja dan meningkatkan nilai tambah dengan memanfaatkan pasar dalam negeri dan pasar luar negeri (*ekspor*).

4.3.3. Proses Produksi

Proses pembuatan gerabah tidak membutuhkan waktu yang lama, pengrajin mampu memproduksi gerabah mulai dari pengumpulan bahan hingga siap diantar ke pengumpul antara 3 minggu hingga 1 bulan.

Lama pengumpulan bahan sebelum dilakukan proses pembuatan gerabah tergantung dari cara memperoleh bahan baku. Jika bahan baku yang diperoleh di beli langsung dari pengumpul maka pengumpulan bahan tidak memerlukan waktu yang lama karena bahan sudah tersedia dan langsung dapat diolah, sedangkan jika mengumpulkan sendiri dari sumbernya diperlukan waktu selama 3 hari. Untuk mengambil tanah liat dari gunung diperlukan waktu 1 hari penuh untuk mengumpul 1 pick-up tanah dengan 5 tenaga kerja sedangkan untuk mengumpulkan pasir dibutuhkan waktu 1 hari untuk 1 cidomo dengan 3 tenaga kerja. Setelah tanah liat dan pasir terkumpul maka dilakukan proses penjemuran selama 2-3 hari jika cuaca cerah. Kemudian setelah tanah liat dan pasir dijemur, tanah liat di rendam dalam suatu wadah yang besar sedangkan pasirnya diayak sehingga hanya diperoleh pasir yang halus. Proses tersebut dilajutkan dengan tahap fermentasi selama 2 – 3 hari dimana tanah liat dan pasir dicampur sehingga tekstur tanah liat menjadi lebih mudah dibentuk. Lama pembentukan tanah liat menjadi gerabah

tergantung kerumitan dan ukurannya. Gerabah yang ukurannya kecil dan sederhana dapat dibentuk dalam waktu 5 menit sedangkan gerabah dengan ukuran besar dapat dibentuk secara bertahap selama 4 hari. Setelah menjadi gerabah kemudian dikeringkan, proses pengeringan bisa hanya dianginkan ataupun dijemur di bawah sinar matahari dalam waktu yang singkat agar gerabah tidak retak. Untuk hasil yang lebih bagus gerabah sebelum dikeringkan dioleskan dengan minyak pelumas agar tekstur gerabah mudah dibentuk pada saat memberikan hiasan relief. Kemudian setelah itu gerabah dibakar dengan posisi kepala gerabah di bawah agar apinya dapat menyebar secara merata pada semua sisi gerabah. Pewarnaan gerabah dapat menggunakan air asam, cat, dan serutan kayu selain itu juga dapat dibentuk relief pada sisi gerabah ataupun ditambahkan dengan hiasan rotan dan bambu. Limbah dari industri kerajianan gerabah berupa sisa tanah liat, pasir serta sisa hiasan gerabah. Limbah yang dihasilkan dari proses produksi kerajian gerabah tidak berbahaya terhadap lingkungan karena limbah merupakan limbah padat yang dapat langsung dapat dibuang di tempat sampah. Untuk lebih jelasnya mengenai proses pembuatan gerabah dapat dilihat pada gambar 4.30.

Gambar 4. 30 Proses Produksi Pembuatan Gerabah

repository.ub.ac.id
UNIVERSITAS BRAWIJAYA

4.3.4. Karakteristik sarana prasarana

A. Sarana perniagaan

Sarana perniagaan yang mendukung berkembangnya industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek antara lain art-shop, pasar seni dan pasar tradisional. Pasar tradisional digunakan oleh masyarakat sebagai tempat jual beli barang kebutuhan sehari-hari. Aktivitas pasar berjalan setiap hari, dan biasanya digunakan pengrajin untuk membeli kebutuhan pendukung membuat gerabah seperti kayu. Kondisi pasar yang berada di Dusun Karang Pande sudah berfungsi secara maksimal sebagai wadah bagi masyarakat sekitar dalam memenuhi kebutuhan mereka sehari-hari. Kegiatan di pasar berlangsung sampai siang hari setelah itu maka kondisi pasar akan sepi tanpa adanya penjual dan pembeli.

Selain pasar tradisional terdapat pula pasar seni yang digunakan untuk menjual barang-barang seni khas Lombok yang berada di Dusun Kerangkeng Barat. Namun, kodisi pasar seni tidak berfungsi secara maksimal karena luas pasar seni tidak mampu menjangkau seluruh pengrajin dan pengumpul gerabah di Desa Banyumulek. Selain itu disebabkan juga oleh tidak adanya pengelola yang harus bertanggung jawab pada berjalannya aktivitas di pasar seni.

Art-shop – art-shop yang ada di Desa Banyumulek terdapat di sepanjang jalan kolekter sekunder dan biasanya menjadi satu dengan rumah induk pemiliki art-shop. Sebagian besar art-shop gerabah terdapat di Dusun Banyumulek Timur dan Dusun Lelede. Berikut pada Tabel 4.26 merupakan data nama-nama art-shop beserta daerah penyebarannya dan Tabel 4.27 jumlah sarana perniagaan penunjang kegiatan kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.

Tabel 4. 26 Nama Art Shop dan Persebarannya di Desa Banyumulek

No.	Nama Art-shop	Pemilik	Alamat
1.	Sholihin Art-shop	H. Moh. Sholihin	Banyumulek Timur
2.	Suwadi Puteri	Muhasif	Banyumulek Timur
3.	Taisir Ahmad	Awani	Banyumulek Timur
4.	Banyu Embuhan	Wiwit	Banyumulek Timur
5.	Out Of Asia	Hasan	Banyumulek Timur
6.	Karya Sejati	A Morah	Banyumulek Barat
7.	Tembikar Pusaka	Mas'an	Kerangkeng Barat
8.	Sasak Tulen	Muhit	Kerangkeng Barat
9.	Tongkoh Sasak	Puaseh	Kerangkeng Barat
10.	Laila Amalia	Mujahidin	Kerangkeng Timur
11.	Gemala Indah	Murham	Kerangkeng Timur
12.	Karya Nyata	H. Moh. Subhan	Kerangkeng Timur
13.	Budaya Cipta	Siti	Lelede Sukadana
14.	Laguna Indah	Lahmudin	Lelede Sukadana
15.	Sukur art-shop	Sukur	Lelede Sukadana

No.	Nama Art-shop	Pemilik	Alamat
16.	Banyu Utama	Wajinun Saris	Lelede Kebon Daya
17.	Berkat Sabar	H. Rafi'i	Lelede Kebon Daya
18.	Banyu Urip	H.M.Syafruddin	Lelede Kebon Daya
19.	Handik Art-shop	Parida	Lelede Kebon Daya
20.	Banyu Putra Utama	Mazni	Lelede Kebon Daya
21.	Sri Utami	Muhadis	Lelede Dasan
22.	Art-shop Dua Sekawan	Mahsun	Lelede Dasan
23.	Sri Wahyuni	Hindun	Lelede Dasan
24.	Yadi art-shop	Ahsanul Arifin	Lelede Dasan
25.	Yuni Hasri	Abdul Wahab	Lelede Dasan
26.	Wisata Art-shop	Saudiyah	Lelede Dasan
27.	Hani Art-shop	Sapwan	Lelede Dasan
28.	Tiara Art-shop	Sopyan	Lelede Induk
29.	Art-shop Rahayu	H. Suhaini	Lelede Induk
30.	Pottery Art-shop	L. Sukriadi	Lelede Induk
31.	Noviana Handicarft	Abdul Muhid	Lelede Induk
32.	Cahaya Lombok Pottery	M. Sa'id	Lelede Induk
33.	Zain Koleksi	Zainudin	Lelede Induk
34.	Bina Setia Art-shop	H. Usman	Lelede Induk
35.	Dewi Astini	L.Sukriadi	Dasan Tawar
36.	Lombok Jonathan	Simbolon	Dasan Tawar

Sumber: Hasil Survey, 2006

Tabel 4. 27 Sarana Perniagaan Desa Banyumulek

No	Sarana perniagaan	Jumlah (unit)	Keterangan
1.	Pasar tradisional	1	Berfungsi maksimal dengan melayani kebutuhan sehari-hari masyarakat di sekitarnya
2.	Pasar seni	1	Tidak berfungsi maksimal, tidak dimanfaatkan lagi sebagai pasar seni dan tidak ada yang mengelolanya
3.	Art-shop	36	Berada di sepanjang jalan kolekter sekunder dengan fungsi maksimal
4.	Toko bangunan	1	Menyediakan alat penunjang membuat kerajinan gerabah seperti cat dan kuas.
Jumlah		**38**	

Sumber: Hasil Survey, 2006

Berdasarkan kondisi sarana perniagaan yang ada maka diperlukan pengaktifan kembali pasar seni agar mampu berfungsi secara maksimal dalam mengakomodir distribusi pemasaran kerajinan gerabah Banyumulek ke depannya. Untuk lebih jelasnya mengenai persebaran sarana perniagaan dapat dilihat pada Gambar 4.31.

B. Koperasi

Jenis koperasi yang ada di Desa Banyumulek merupakan koperasi untuk pengusaha kerajinan tidak hanya untuk masyarakat Desa Banyumulek, namun untuk

seluruh masyarakat Kabupaten Lombok Barat. Fungsi koperasi belum maksimal untuk melayani kebutuhan masyarakat, khususnya masyarakat perajin gerabah Banyumulek. Aktivitas koperasi sudah jarang dilakukan, dan berdasarkan informasi yang diperoleh koperasi tersebut sejak tahun 2003 sudah tidak beroperasi setiap hari. Hal tersebut disebabkan karena sistem kurangnya sistem manajemen sehingga pengurus koperasi sudah tidak aktif lagi mengelola koperasi. Selain itu kurangnya wawasan pengrajin tentang pentingnya koperasi tidak ditindaklanjuti oleh pengelola koperasi sehingga banyak pengrajin yang tidak terjangkau pelayanan koperasi. Lokasi koperasi tersebut berada di pinggir jalan Dusun Kebon Daya. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 4.32.

C. Transportasi

Wilayah penelitian Desa Banyumulek berada di Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat yang berjarak ± 10 Km dari pusat Kota Mataram dengan waktu pencapaian sekitar 30 menit. Kecamatan Kediri dilewati oleh jalan kolektor primer yang menghubungkan antara Kota Mataram dengan Kabupaten Lombok Barat dengan lebar perkerasan jalan 10 m. Untuk masuk ke Desa Banyumulek hanya diperlukan waktu 5 menit dengan jarak ± 500 m dari jalan arteri sekunder.

Wilayah penelitian belum dilalui angkutan kota meskipun kondisi jalan sudah memadai untuk dilalui angkutan kota. Sarana transportasi yang melewati Desa Banyumulek hanya berupa cidomo dan ojek. Biaya transportasi menggunakan cidomo sebesar Rp.l.000,- sedangkan ojek Rp. 3.000,- sampai Desa Banyumulek.

Jarak bahan baku tanah liat dari Gunung Sasak ± 3 Km dengan waktu tempuh sekitar 15 menit, sedangkan jarak tempuh ke gunung di Lendang Andus ± 20 Km dengan waktu tempuh sekitar 1 jam sampai kaki gunung. Kondisi jalan menuju ke dua tempat untuk mengambil bahan baku sudah berasapal hotmik. Jalan menuju puncak Gunung Sasak sudah beraspal kasar, sedangkan jalan yang menuju puncak gunung di Lendang Andus masih merupakan jalan tanah dengan lebar jalan untuk 2 kendaraan ukuran kecil. Jarak Desa Banyumulek ke pelabuhan penyeberangan Lembar untuk pengiriman barang ± 12 Km dengan waktu tempuh sekitar 30 menit dengan kondisi jalan aspal hotmik dan lebar jalan 7-12 m. Untuk lebih jelasnya mengenai ilustrasi alat transportasi di Desa Banyumulek dapat dilihat pada Gambar 4.33.

Gambar 4. 31 sarana niaga

Gambar 4. 32 koperasi

Gambar 4. 33 Alat Transportasi

A **B**

Keterangan:
Gambar A merupakan alat transportasi yang digunakan untuk mengangkut tanah liat menuju Desa Banyumulek
Gambar B merupakan alat transportasi cidomo yang digunakan untuk mengangkut manusia menuju Desa Banyumulek

Jalan merupakan sarana utama penunjang dari berkembangnya industri kerajinan gerabah di Banyumulek. Kondisi jalan di Desa Banyumulek dapat dilihat pada Tabel 4.28.

Tabel 4. 28 Kondisi Jalan Desa Banyumulek

No	Kondisi Jalan	Panjang Jalan (Km)	Prosentase (%)
1.	Aspal	5	22,73
2.	Diperkeras	5	22,73
3.	Tanah	12	54,55
	Jumlah	**22**	100,00

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005

Berdasarkan Tabel 4.28 sebagian besar jenis jalan di Desa Banyumulek (54,55%) merupakan jalan tanah. Jalan dengan kondisi diaspal berada di sepanjang jalan masuk utama menuju Desa Banyumulek, sedangkan jalan dengan kondisi diperkeras biasa merupakan jalan yang menghubungkan antar dusun. Dan jalan dengan kondisi tanah biasanya terdapat pada jalan gang/jalan di dalam permukiman penduduk. Untuk lebih jelasnya mengenai kondisi eksisting jaringan jalan di Desa Banyumulek dapat dilihat pada Gambar 4.34.

Gambar 4. 34 jalan

D. Air bersih

Sebagian besar masyarakat di Desa Banyumulek menggunakan sumur sebagai sumber air bersih mereka. Jaringan air bersih sudah menjangkau seluruh Desa Banyumulek namun, sebanyak 6,64% kepala keluarga selain menggunakan air sumur juga menggunakan air PDAM sebagai sumber air bersih mereka. Dan sebanyak 93,36 % hanya menggunakan air sumur sebagai sumber air bersih. Berdasarkan informasi dari masyarakat kondisi tersebut dikarenakan masyarakat tidak mampu untuk membayar tagihan PDAM, sedangkan mereka sudah memiliki sumur sebagai sumber air bersih. Pelayanan air bersih PDAM di Desa Banyumulek dilayani oleh cabang PDAM Kediri dengan rata-rata volume penggunaan 90 liter/orang/hari (PDAM Kediri Kabupaten Lombok Barat) untuk lebih jelasnya menggenai jumlah pemakai air bersih dapat dilihat pada Tabel 4.29 dan untuk jangkauan pelayanan air PDAM dapat dilihat pada Gambar 4.35.

Tabel 4. 29 Sumber Air Bersih Desa Banyumulek

No	Sumber Air Bersih	Desa Banyumulek	
		Jumlah KK	%
1.	Ledeng/PAM	135	6,64
2.	Sumur Pompa	63	3,10
3.	Sumur Perigi	1.834	90,26
4.	Mata Air/Sungai	-	-
Jumlah		**2.032**	**100,00**

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005

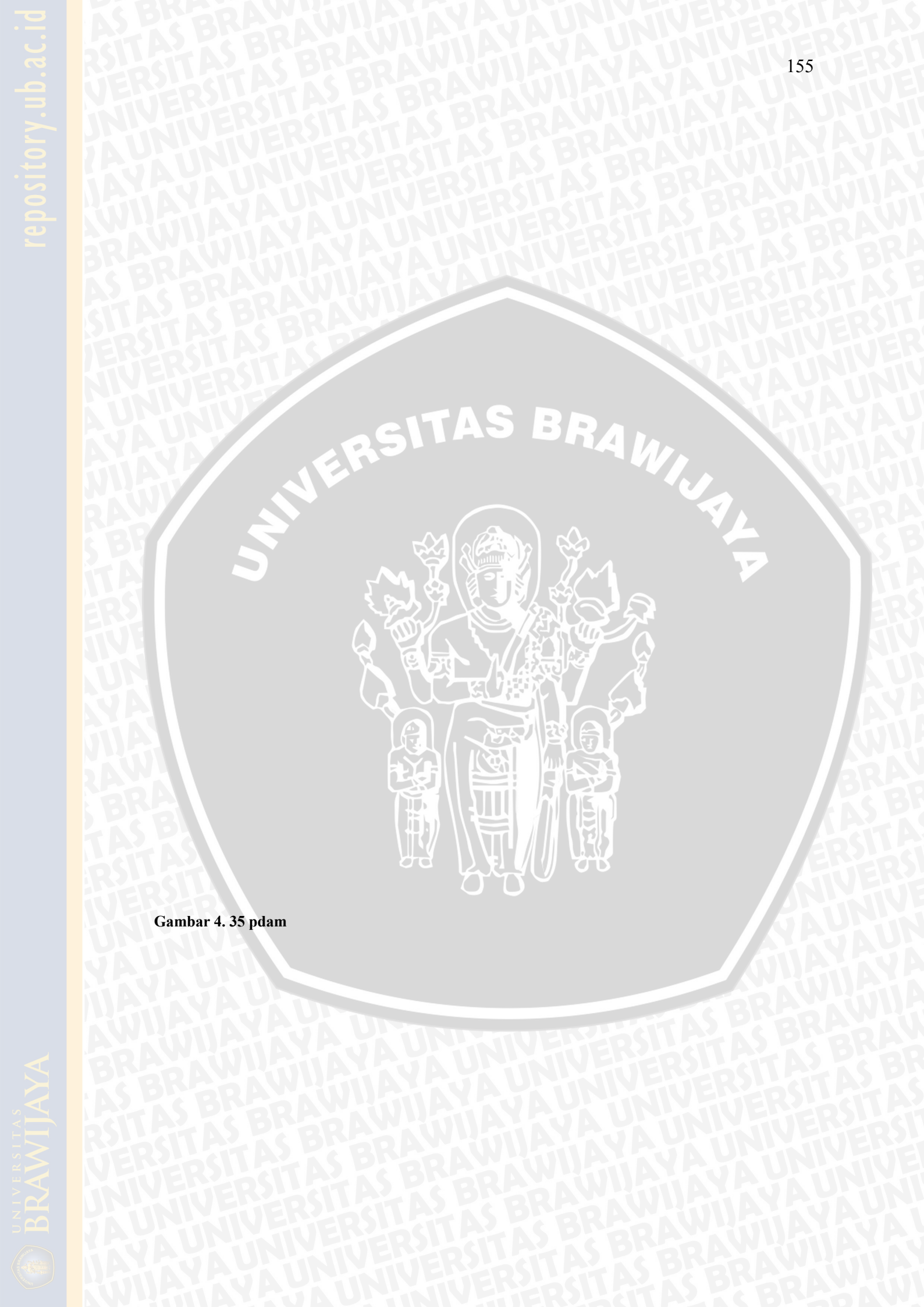
E. Listrik

Jaringan listrik di Desa Banyumulek sudah mampu menjangkau seluruh masyarakat. Sebanyak 69,73% masyarakat sudah memanfaatkan pelayanan PLN, sedangkan sisanya 30,27% KK masih menggunakan lampu minyak tanah sebagai sumber penerangan. Gardu Jaringan listrik Desa Banyumulek berada di depan kantor Desa Banyumulek. Rata-rata daya listrik yang digunanan pada masing-masing rumah sebesar 450 VA. Untuk lebih jelasnya mengenai jumlah pengguna jasa pelayanan PLN dan pengguna penerangan dari minyak tanah dapat dilihat pada Tabel 4.30 dan untuk jangkauan pelayanannya dapat dilihat pada Gambar 4.36.

Tabel 4. 30 Sumber Penerangan Desa Banyumulek

No	Sumber Penerangan	Desa Banyumulek	
		Jumlah KK	%
1.	PLN	1.447	69,73
2.	Minyak tanah	628	30,27
Jumlah		**2.075**	**100,00**

Sumber: Kecamatan Kediri dalam Angka tahun 2005



Gambar 4. 35 pdam

Gambar 4. 36 listrik

F. Telepon

Jaringan telepon yang ada di Desa Banyumulek baru mencapai beberapa dusun yaitu Dusun Lelede dan Dusun Banyumulek Timur yang berada di sepanjang jalan utama. Satuan Sambungan Telepon di Desa Banyumulek dilayani oleh dua stasiun yaitu Stasiun Telepon Otomatis Gerung dan STO Mataram. Jumlah pengguna fasilitas telepon dari Telkom sebagai alat komunikasi sebanyak 36 KK. Selain sebagai alat komunikasi untuk hubungan sosial, telepon digunakan pula sebagai alat pemasaran seperti melalui internet. Namun, penggunaan sarana telepon baru hanya beberapa art-shop dari 17 art-shop yang di survey hanya 4 art-shop yang menggunakan telepon sebagai alat komunikasi bisnis dengan internet. Untuk sarana telepon yang dapat digunakan oleh umum seperti wartel masih belum tersedia di Desa Banyumulek, namun sarana tersebut dapat terpenuhi di Desa Rumak, Kecamatan Kediri yang berbatasan langsung dengan Desa Banyumulek. Untuk lebih jelasnya mengenai jangkauan pelayanan jaringan telepon di Desa Banyumulek dapat dilihat pada Gambar 4.37.

Gambar 4. 37 telepon

BAB V
HASIL DAN PEMBAHASAN

5.1. Analisis Karakteristik

Analisis karakteristik meliputi analisis karakteristik lokasi, karakteristik kegiatan industri dan kebutuhan sarana prasarana. Karakteristik-karakteristik yang telah dibahas pada gambaran umum akan dilihat potensi dan permasalahannya serta keterkaitan sentra industri kerajinan gerabah baik kedepan, kebelakang, dengan industri kecil lainnya serta keterkaitan dengan pariwisata.

5.1.1 Analisis Karakteristik Lokasi

Karakteristik fisik lokasi Desa Banyumulek sangat mempengaruhi berkembangnya sentra industri kerajinan gerabah. Kondisi fisik yang mempengaruhi dan harus diperhatikan dalam pengembangan antara lain berupa letak geografis, topografi, iklim, dan penggunaan lahan. Berdasarkan kondisi eksisting lokasi Desa Banyumulek berjarak ± 10 Km dari Ibukota Propinsi NTB dan berjarak ± 3 Km dari pusat Ibukota Kabupaten Lombok Barat. Dengan jarak yang relatif dekat dari pusat kota mengakibatkan semakin pendeknya waktu tempuh untuk mencapai lokasi Desa Banyumulek.

Dilihat dari topografi yang berada pada ketinggian 40 mdpl dengan kondisi wilayah yang relatif datar (0-15%) akan sangat membantu dalam mempercepat proses pembangunan karena biaya yang dikeluarkan relatif lebih mudah dan murah dibandingkan dengan wilayah yang bergelombang. Selain itu perkembangan fisik Desa Banyumulek lebih mudah dilakukan karena masih luasnya lahan pertanianan non produktif (78,38%) yang dapat dimanfaatkan sebagai lahan pembangunan. Luasnya lahan pertanian non produktif merupakan pengaruh dari iklim kering yang terjadi di Propinsi NTB secara umumnya. Namun kondisi iklim yang kering tersebut dapat dimanfaatkan secara optimal oleh pengrajin dalam proses pengeringan dan penjemuran hasil kerajinan gerabah.

5.1.2 Analisis karakteristik kegiatan

Berdasarkan kondisi eksisting kegiatan industri kerajinan gerabah termasuk dalam pengembangan industri tingkat survival untuk pengrajin dan tingkat akumulasi untuk pengumpul. Tingkat survival merupakan tingkatan usaha yang paling rendah dimana pemilik usaha tidak memiliki strategi dalam mengembangankan usahanya yang bersifat sangat sederhana. Pada tingkatan tersebut pemilik usaha pasrah terhadap maju

mundurnya usaha mereka, berbeda halnya dengan usaha yang sudah berada di tingat akumlasi. Pada tingkat akumulasi pemilik usaha memiliki strategi sendiri dalam mengembangkan usahanya dan mereka sudah siap bersaing dengan usaha lain. Oleh sebab itu untuk pengembangan sentra industri dimasa mendatang perlu dilakukan peningkatan usaha pengrajin agar mampu berada di tingkat akumulasi sehingga para pengrajin mampu secara mandiri mengembangkan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.

Tabel 5. 1 Analisis Kegiatan Industri

No.	Variabel	Kondisi eksisting	Analisis
1	Bahan baku	Bahan baku merupakan sumberdaya yang tak dapat diperhaharui	Untuk mengantisipasi habisnya bahan baku pada sumber yang ada perlu mencari alternatif lokasi bahan baku atupun jenis bahan baku lain yang dapat digunakan untuk membuat kerajinan gerabah
		50,59% pengrajin mengambil langsung tanah liat dari sumbernya karena lokasinya yang dekat dengan Desa Banyumulek. Lendang Andus berjarak ± 20 km dan Gunung Sasak berjarak ± 3 km dari Desa Banyumulek	Lokasi sumber bahan baku yang dekat dapat mengurangi biaya dan menghemat waktu untuk produksi.
		35,29% pengrajn merasa cukup dan 32,94% merasa mudah dalam memperoleh tanah liat, dimana jumlah ketersediaan tanah liat di Lendang Andus 600.000 ton dan di Gunung Sasak 1.125.000 ton dengan penggunaan rata-rata untuk pembuatan gerabah setiap tahunnya sebesar 1.117,78 ton	Tanah liat yang masih tersedia di lokasi sumber masih dapat digunakan oleh pengrajin gerabah Banyumulek hingga 10 tahun mendatang.
		Cara pengambilan tanah liat masih sederhana dengan alat berupa sekop, cangkul dan linggis.	Pengambilan dengan alat sederhana akan memakan waktu yang relatif lama dan jumlah tenaga kerja yang banyak
		Bahan penunjang untuk membuat tanah liat antara lain rotan, bambu, kulit telur, cat dan kuas yang ketersediaannya mudah didapat dimana 41,18% merasa cukup mudah dan 31,76 pengrajin merasa sangat mudah dalam memperoleh bahan penunjang.	Bahan penunjang mudah diperoleh dengan harga yang relatif terjangkau, dan digunakan untuk meningkatkan nilai produk.
2.	Tenaga kerja	100% pengrajin yang membuat kerajinan gerabah berasal dari Desa Banyumulek.	Tenaga kerja yang sudah tersedia akan mampu mengurangi biaya produksi dari aspek tenaga kerja,

No.	Variabel	Kondisi eksisting	Analisis
			selain itu mereka sudah memiliki keterampilan sehingga hanya perlu peningkatan keterampilan agar produk yang dihasilkan tidak monoton.
		Keterampilan membuat gerabah sebanyak 72,94% berasal dari turun temurun	Keterampilan yang diperoleh secara turun temurun mengakibatkan hasil produk yang dibuat monoton.
		Sebanyak 92,94% memiliki jumlah tenaga kerja dibawah 5 orang.	Dengan jumlah tenaga kerja yang sedikit mengakibatkan tidak ada spesialisasi pekerjaan mereka dapat mengerjakan semua pekerjaan.
		Tingkat pendidikan 40% tidak pernah sekolah, 29,41% hanya tamatan SD dan 21,18% tamatan SLTP.	Tingkat pendidikan yang relatif rendah mengakibatkan kurangnya wawasan, sehingga banyak informasi yang dapat menunjang usaha tidak didapatkan oleh pengrajin
		Upah tenaga kerja bervariasi mulai 20.000/hari/orang sampai 250.000/orang/bulan	Tidak adanya standar upah reguler mengakibatkan tidak dapat dijaminnya kesejahteraan pengrajin
3.	Modal	Modal belum dapat dipisahkan dari kebutuhan sehari-hari, selain dari diri sendiri 78,82% pengrajin mendapatkan tambahan modal dari konsumen berupa DP	Modal yang tidak dapat dipisahkan dari kebutuhan sehari-hari mengakibatkan pengrajin tidak dapat melihat maju mundur usahanya.
		41,18% pengrajin merasa cukup mudah dalam memperoleh modal disebabkan modal awal yang relatif kecil untuk membuat gerabah. Para pengrajin tidak memanfaatkan lembaga keuangan untuk memperoleh tambahan modal dalam mengembangkan usahanya.	Meskipun modal awal yang digunakan relatif kecil perlu adanya bantuan modal untuk mengembangkan usaha ke depan. Tidak dimanfaatkannya lembaga keuangan disebabkan karena wawasan dan pengetahuan pengrajin yang kurang terhadap manfaat lembaga keuangan.
4.	Struktur usaha	Produksi gerabah dilakukan setiap hari karena merupakan matapencaharian utama mereka.	Kegiatan produksi pengrajin sangat tergantung pada permintaan konsumen, sehingga saat tidak ada permintaan produk yang mereka buat sedikit dan merupakan produk untuk kebutuhan sehari-hari
5.	Pemasaran	Pengrajin memasarkan produk mereka melalui pengumpul kecil dan pengumpul besar baru ke konsumen.14,11% merasa mudah, 31,76% merasa mudah dan 44,71% pengrajin merasa sangat mudah dalam memasarkan produk karena merupakan pesanan pengumpul	Pola distribusi dari pengrajin – pengumpul – konsumen akan mampu menjaga kualitas produk.
		70,60% skala pemasaran pengumpul sampai tingkat	Masih rendah tingkat pemasaran pada skala internasional disebabkan

No.	Variabel	Kondisi eksisting	Analisis
		nasional dan hanya 11,76% yang sampai tingkat internasional	kurangnya jaringan pemasaran.
		Pengrajin tidak memiliki strategi khusus dalam memasarkan produk kerajinan gerabah	Tidak adanya strategi dalam pemasaran disebabkan karena manajemen usaha pengrajin kurang bagus.
6.	Teknologi	Alat teknologi yang digunakan bersifat sederhana dan hanya tersedia 1 mesin molen sehingga masih banyak pengrajin yang mencampur tanah liat dan pasir dengan menumbuk ataupun dengan menaruhnya dijalan agar dilindas kendaraan yang lewat.	Minimnya alat teknologi modern akan menghambat pengrajin dalam membuat produk kerajinan gerabah dalam jumlah banyak dan dalam waktu yang singkat.
		Teknik produksi masih bersifat sederhana dengan menggunakan tangan dalam membentuk.	Teknik produksi pembuatan yang masih sederhana akan mampu menjaga kekhasan produk
		Teknik pembakaran bersifat sederhana dengan menggunakan susunan bata dan batangan besi diatasnya	Teknik pembakaran yang bersifat tradisional akan mampu menjaga kekhasan produk
7.	Legalitas	Tidak memiliki ijin usaha	Untuk usaha kecil pada dasarnya tidak diharuskan memiliki ijin usaha, namun dengan tidak adanya ijin usaha pengrajin mendapat kesulitan untuk memperoleh pinjaman pada lembaga keuangan karena tidak adanya jaminan.
8.	Manajemen	Tidak memiliki sistem pembukuan ataupun administrasi	Tidak adanya sistem pembukuan dan administrasi mengakibatkan tidak dapat dipantau maju mundurnya perkembangan usaha meraka.
		Tidak memiliki target produksi karena sesuai permintaan pasar dengan model dan motif yang monoton	Tidak adanya target produksi atau tujuan yang ingin mereka capai pada usaha mereka menyebabkan pengrajin tidak memiliki strategi khusus dalam mengembangkan usahanya. Dengan motif dan model yang monoton disebabkan karena kurangnya keterampilan pengrajin.

Sumber: Hasil Survey, 2006 dan Hasil Analisis, 2006

5.1.3 Analisis karakteristik sarana prasarana

Sarana prasarana penununjang yang dibutuhkan untuk mendukung perkembangan industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek antara lain:

A. Sarana Perniagaan

Sarana perniagaan penunjang kegiatan industri yang telah ada di sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek antara lain pasar tradisional, pasar seni, art shop dan toko bangunan. Untuk pasar tradisional skala pelayanan sudah menjangkau

seluruh Desa Banyumulek dengan fungsi yang maksimal. Pasar tradisional yang merupakan potensi desa karena dapat melayani kebutuhan sehari-hari masyarakat perlu dijaga keberadaannya. Berbeda halnya dengan pasar seni yang tidak berfungsi lagi, disebabkan karena luas pasar seni tidak mampu menampung seluruh pengrajin dan tidak ada pengelola yang bertanggung jawab.

Oleh sebab itu diperlukan penyuluhan dan sosialisasi dari pemerintah dalam mengembangkan usaha kerajinan gerabah di Desa Banyumulek, dan memperluas area promosi sehingga dapat menampung seluruh pengrajin dan pengumpul. Selain itu manajemen pengelolaan pasar seni harus jelas penanggung jawabnya agar dapat dikontrol setiap waktu, dengan tidak mengabaikan peran serta masyarakat. Pendekatan secara *bottom up* perlu dilakukan mengingat tingkat pendidikan pengrajin sangat rendah. Keberadaan pasar seni atau wadah yang dapat menampung dan mempermudah proses distribusi barang perlu dikembangkan sebagai pendukung dari berkembangnya sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.

Art-shop yang ada berada di pinggir-pinggir jalan dengan kondisi pada umumnya masih bergabung dengan rumah. Keberadaan art-shop merupakan potensi yang sangat besar karena pengrajin dapat menjual barangnya ke art-shop – art-shop. Terdapat 36 unit art-shop dan 3.453 pengrajin sehingga jangkauan pelayanan 1 unit art-shop adalah ± 96 perajin. Jumlah art-shop yang ada pada dasarnya sudah mampu melayani seluruh pengrajin, karena itu diperlukan peningkatan kualitas pelayanan art-shop terhadap pengrajin maupun terhadap pemesan. Karena art-shop merupakan penghubung atau perantara antara pengrajin dan konsumen.

Untuk ketersediaan toko bahan bangunan di Desa Banyumulek sudah mampu melayani seluruh pengrajin gerabah. Para pengrajin membeli barang di toko bahan bangunan tersebut jika kuantitas yang dibutuhkan sedikit, namun jika kebutuhan akan bahan penunjang dalam kuantitas yang lebih besar mereka akan membelinya di Pasar Bertais atau Pasar Cakra yang jaraknya ± 10 Km dari Desa Banyumulek. Hal tersebut untuk mengurangi biaya produksi meskipun akan menimbulkan biaya transportasi. Namun, keberadaan toko bangunan tersebut merupakan potensi yang mempermudah pengrajin dalam memenuhi kebutuhan akan bahan-bahan penunjang untuk membuat gerabah.

B. Koperasi

Koperasi merupakan sarana yang sangat dibutuhkan oleh pengrajin untuk membantu mereka baik dalam modal maupun pemenuhan bahan baku dan pemasaran. Namun, karena kondisi koperasi yang ada di Desa Banyumulek tidak berfungsi secara maksimal, maka pengrajin berusaha sendiri dalam memenuhi kebutuhan tersebut. Tidak berfungsinya koperasi karena kurangnya manajemen pengelolaan sehingga pengurus koperasi sudah tidak aktif lagi bertugas. Selain itu juga karena pengrajin tidak memanfaatkan secara maksimal koperasi pada saat masih berjalan. Sama halnya dengan pasar seni keberadaan koperasi sangat penting untuk mendukung perkembangan sentra industri gerabah di Desa Banyumulek, sehingga untuk kedepannya koperasi di Banyumulek diarahkan untuk dapat difungsikan kembali sebagaimana fungsi awal berdirinya koperasi yaitu mempermudah pengrajin dalam memperoleh informasi, modal, dan pemasaran. Upaya yang dapat dilakukanpun sama dengan upaya dalam mengembangkan pasar seni yaitu mengadakan penyuluhan dan sosialisasi kepada masyarakat.

C. Jalan

Jalan merupakan prasarana utama yang harus ada dalam pengembangan wilayah industri, karena dengan adanya jalan Desa Banyumulek dapat dihubungkan dengan daerah lainnya. Kondisi perkerasan jalan sepanjang 22,73% sudah diaspal, sedangkan sisanya perkerasannya berupa makadam dan tanah (Gambar 4.34). Untuk jalan yang baru masuk kawasan industri kondisinya sudah bagus dengan dua jalur lebarnya 10 m. Panjang jalan yang dua jalur tersebut hanya sekitar ± 500 m sedangkan setelah itu merupakan jalan aspal dengan lebar 4 m. Pelebaran jalan perlu dilakukan pada jalan yang di Desa Rumak karena jalan tersebut merupakan jalan utama yang harus dilewati jika menuju Desa Banyumulek, selain itu pada jalan tersebut sering terjadi kemacetan. Untuk jalan yang perkerasannya masih berupa tanah di Desa Banyumulek perlu ditingkatkan kualitasnya dengan perkerasan makadam atau aspal agar tidak menghambat aksesibilitas dalam mengantar barang dari pengrajin ke pengumpul ataupun dalam mendistribusikan hasil produk kerajinan.

D. Jaringan Air Bersih

Untuk jaringan air bersih sudah menjangkau seluruh Desa Banyumulek namun pemakai air PDAM sekitar 6,64% KK sedangkan sisanya menggunakan air sumur

sebagai sumber air bersih mereka. Kondisi tersebut karena masyarakat dan pengrajin tidak memiliki cukup dana untuk membayar tagihan air PDAM. Untuk kedepannya diperlukan peningkatan kualitas pelayanan karena air bersih sangat berfungsi sebagai bahan baku penunjang dalam proses pembuatan gerabah. Kebutuhan air bersih sebesar 90 liter/orang/hari, dengan jumlah ketersediaan saat sebesar sehingga jumlah air bersih yang digunakan yaitu sebesar 91.283,4 liter/hari Untuk ketersediaan kebutuhan air bersih dari PDAM dapat dilihat pada tabel 5.2.

Tabel 5. 2 Ketersediaan Air Bersih tahun 2006

No.	Penggunaan	Stadandar Kebutuhan	Kebutuhan Air Bersih (liter/hari)
1	Perumahan		1.122.300
2	Industri	70% kebutuhan rumah	785.610
3	Perkantoran	10% kebutuhan rumah	112.230
4	Perdagangan	20% kebutuhan rumah	224.460
5	Fasilitas sosial	10% kebutuhan rumah	112.230
6	Kebocoran	10% kebutuhan rumah	112.230
Jumlah			2.469.060

Sumber: Kantor PDAM Cabang Kediri,Hasil Analisis, 2006

E. Jaringan Listrik

Jaringan listrik sudah masuk ke Desa Banyumulek dan sudah melayani seluruh masyarakat di daerah tersebut. Sebanyak 69,73% kepala keluarga sudah menggunakan fasilitas PLN sedangkan sisanya masih menggunakan lampu minyak sebagai sumber penerangan. Kondisi tersebut dikarenakan pula oleh tidak mampunya masyarakat dalam membayar tagihan PLN. Dalam pembuatan gerabah listrik selain digunakan sebagai sumber penerangan juga dapat digunakan untuk memperlancar proses jual beli gerabah melalui internet. Daya yang dibutuhkan masing-masing unit rumah rata-rata sebesar 450 VA dengan daya total yang tersedia sebesar 91.283,4 liter/hari dan daya yang sudah terpakai sebesar 958.613,175 VA. Adapun penggunaannya dapat dilihat pada Tabel 5.3.

Tabel 5. 3 Ketersediaan Daya Listrik tahun 2006

No.	Penggunaan	Stadandar Kebutuhan	Kebutuhan Daya (VA)
1	Sambungan rumah		1.396.050,00
2	Industri	70% kebutuhan rumah	977.235,00
3	Perkantoran	10% kebutuhan rumah	139.605,00
4	Perdagangan	15% kebutuhan rumah	209.407,50
5	Fasilitas sosial	10% kebutuhan rumah	139.605,00
6	Penerangan Jalan	5% kebutuhan rumah	69.802,50
Jumlah			2.931.705,00

Sumber: Kantor PLN Cabang Kediri dan Hasil Analisis, 2006

F. Jaringan Telepon

Jaringan telepon hanya tersedia di jalan-jalan utama di Desa Banyumulek, sedangkan daerah-daerah di belakangnya masih belum terlayani. Meskipun di pinggir-pinggir jalan utama jaringan telepon sudah ada, namun penggunanya hanya sebanyak 36 KK. Kondisi tersebut sangat dipengaruhi oleh jumlah modal yang dimiliki oleh masyarakat khususnya pengrajin. Prasarana telepon dapat digunakan sebagai alat komunikasi langsung tanpa bertatap muka baik dalam berhubungan sosial maupun dalam bisnis (pemasaran gerabah). Selain itu prasarana telepon dapat digunakan untuk memudahkan penjualan melalui media internet. Pengguna media internet pun sangat sedikit dari hasil survei hanya sekitar 4 art-shop yang sudah menggunakan internet sebagai media untuk promosi dan memasarkan gerabah. Ketersediaan satuan sambungan telepon dengan jarak masing-masing tiang 40 m dan 1 tiang terpasang 10 - 20 line maka dengan panjang jalan utama 2 km maka jumlah tiang listrik adalah 50 tiang. Sehingga jumlah satuan sambungan yang tersedia 500 satuan sambungan.

5.1.4 Analisis Potensi Ekonomi

Analisis potensi ekonomi menggunakan metode perhitungan *shift share* yang bertujuan untuk melihat perkembangan/pertumbuhan kerajinan gerabah. Secara sepintas kerajinan gerabah yang terdapat di Desa Banyumulek akan mampu sebagai basis ekonomi karena tidak memiliki saingan dengan produk sejenis di dalam Kabupaten Lombok Barat. Perhitungan *shift share* akan didasarkan atas jumlah produksi dari sentra industri kerajinan gerabah. Adapun perhitungan *shift share* menggunakan rumus sebagai berikut:

$$\Delta Yij = PNij + PPij + PPWij$$

atau

$$Y^1ij - Yij = \Delta Yij = Yij(Ra - 1) + Yij(Ri - Ra) = Yij(ri - Ri)$$

Dimana:

Δ Yij = perubahan dalam kesempatan kerja/produksi sektor i pada wilayah/kecamatan ke j

Yij = produksi/tenaga kerja dari sektor i pada wilayah ke j pada tahun dasar analisis

Y^1ij = produksi/tenaga kerja dari sektor i pada wilayah ke j pada tahun akhir produksi

$Yi\cdot = \sum_{j=1}^{m} Yij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) dari sektor i pada tahun dasar analisis

$Y^1i\cdot = \sum_{j=1}^{m} Y^1ij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) dari sektor i pada tahun akhir analisis

$Y\cdot\cdot = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} Yij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tanga kerja (nasional) pada tahun dasar analisis

$Y^1\cdot\cdot = \sum_{i=1}^{n} \sum_{j=1}^{m} Y^1ij$ = Produk Domestik Bruto (PDB) atau tenaga kerja (nasional) pada tahun akhir analisis

ri = Y^1ij / Yij
Ri = Y^1i. / Yi.
Ra = Y^1.. / Y..
(ri – 1) = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja pada sektor i propinsi ke j
(Ra – 1) = Pnij = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja yang disebabkan komponen pertumbuhan nasional
(Ri – Ra) = Ppij = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja yang disebabkan komponen pertumbuhan proporsional
(ri – Ri) = PPWij = persentase perubahan PDRB/tenaga kerja yang disebabkan komponen pertumbuhan pangsa wilayah

Dengan menggunakan rumus perhitungan di atas maka nilai *shift share* untuk industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek sebagai berikut:

ri = Y^1ij / Yij

ri = 395,00 / 975,37

ri = 0,400

Ri = Y^1i. / Yi.

Ri = 395,00 / 975,37

Ri = 0,400

Ra = Y^1.. / Y..

Ra = 755,67 / 1485,21

Ra = 0,509

Tabel 5. 4 Perhitungan Shift Share Nilai Produksi Kerajinan Gerabah Banyumulek

Wilayah	2002 (ton)	2003 (ton)	2004 (ton)	Pertumbuhan wilayah	Pertumbuhan proporsional
Sentra Industri Banyumulek	975,37	733,51	395,00	-0.491	-0.109
Propinsi NTB	1485,21	1116,93	755,67		

Sumber: Laporan Rekapitulasi Perkembangan Eksport Lombok Barat tahun 2004, Informasi Produk Kerajinan Gerabah Nusa Tenggara Barat tahun 2004, Hasil Perhitungan, 2006

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 5.4 maka dapat dilihat nilai shift dan share bertanda negatif yang berarti bahwa nilai produksi kerajinan gerabah mulai dari tahun 2002 hingga tahun 2004 mengalami penurunan. Selain itu juga dapat diindetifikasikan bahwa pertumbuhan sentra industri kerajinan gerabah lambat dan kurang dapat bersaing dengan sektor lain di tempat lain. Oleh sebab itu meskipun merupakan sektor basis jika sentra industri kerajinan gerabah jika dibiarkan tanpa ada usaha perbaikan baik dalam strategi produk, manajemen dan pemasaran maka untuk tahun-tahun mendatang akan selalu mengalami penurunan nilai produksi. Diperlukan beberapa strategi khusus untuk meningkatkan nilai produksi kerajinan gerabah.

5.1.5 Analisis Orientasi Industri

Jika ditinjau sekilas industri kerajinan gerabah merupakan industri kecil yang berorientasi pada bahan baku. Industri yang berorientasi pada bahan baku mempunyai karekteristik pengolahan hasil akan lebih menguntungkan jika pengolahannya di lokasi dekat bahan baku. Kondisi tersebut sangat sesuai dengan industri kerajinan gerabah yang memiliki berat bahan baku lebih besar dibandingkan dengan berat barang jadinya. Selain itu industri kerajinan gerabah tidak terpengaruh oleh lokasi pemasaran, karena barang jadi gerabah dapat lebih mudah dipindahkan ke tempat tujuannya. Berat produksi gerabah pada tahun 2005 (Dinas Perindustrian dan Perdagangan, 2006) yaitu 479,05 ton/tahun. Perbandingan antara berat bahan baku dengan barang jadi yaitu 70:30 sehingga berat bahan bakunya sebagai berikut:

$$\text{Berat bahan baku} = \frac{70}{30} \text{X} 479.05$$

$$= 1.117{,}78 \text{ ton/tahun}$$

Orientasi industri berdasarkan pendapat Webber dipengaruhi oleh biaya transportasi, biaya tenaga kerja dan aglomerasi atau deglomerasi. Dengan pertimbangan tersebut diharapkan biaya produksi seminimum mungkin. Dan secara sederhana Webber merumuskan Indeks Material (IM) untuk dapat menentukan lokasi optimum industri

agar biaya transport minimum. Orientasi industri menurut Webber ada 2 jenis yaitu pasar dan bahan baku, sehingga rumus yang digunakan sebagi berikut:

$$\text{IM} = \frac{\text{Bobot bahan baku kerajinan gerabah}}{\text{Bobot produk akhir kerajinan gerabah}}$$

Terdapat dua kemungkinan dari hasil perhitungan IM tersebut, yaitu:

i. Jika nilai IM > 1, maka industri kerajinan gerabah lebih berorientasi pada bahan mentah daripada pasar
ii. Jika nilai IM < 1, maka industri kerajinan gerabah lebih berorientasi pada pasar dibandingkan dengan bahan baku.

Sehingga perhitungan IM untuk kerajinan gerabah Banyumulek dapat dilihat sebagai berikut:

$$\text{IM} = \frac{1.117{,}08}{479{,}05}$$

$$\text{IM} = 2.33$$

Berdasarkan dari hasil perhitungan di atas maka nilai IM sebesar 2,33 yang berarti kerajinan industri gerabah Banyumulek lebih berorientasi pada bahan mentah dibandingkan dengan lokasi pemasaran. Hasil perhitungan tersebut sangat sesuai dengan kondisi eksisting dimana tanah liat sebagai bahan baku utama untuk membuat gerabah diperoleh di Gunung Sasak yang berjarak ± 3 Km dan Gunung Lendang Andus yang berjarak ± 20 Km dari Desa Banyumulek. Bahan baku tersebut dipindahkan dengan alat angkut seperti cidomo dan mobil. Karena berat tanah liat lebih berat jika dibandingkan dengan berat gerabah yang sudah jadi maka untuk mengurangi biaya produksi (biaya transportasi), lokasi industri gerabah sebaiknya berada di dekat bahan baku. Jumlah persediaan tanah liat saat ini di Lendang Andus sebanyak 600.000 ton dan di Gunung Sasak sebanyak 1.125.000 ton (RTRW Propinsi NTB tahun 2000-2010). Sehingga dengan persediaan bahan baku tersebut di kedua lokasi sumber masih dapat mencukupi sampai 10 tahun kedepan dengan kebutuhan setiap tahunnya tetap. Sehingga untuk 10 tahun mendatang lokasi sentra industri kerajinan gerabah sudah tepat.

Untuk tujuan pemasaran berdasarkan hasil survei primer sebanyak 70,60% skala Nasional dan 11,73% skala Internasional (Gambar 4.20) sedangkan sisanya dipasarkan di dalam Desa Banyumulek sendiri ataupun di wilayah Propinsi NTB.

Selain beorientasi pada bahan baku, industri kerajinan gerabah berorientasi pada tenaga kerja dimana tenaga kerja yang memiliki keterampilan sudah terdapat di Desa

Banyumulek, Kecamatan Kediri. Kebutuhan tenaga kerja terampil tersebut dapat membuka lapangan kerja baru dan sumber mata pencaharian bagi masyarakat Banyumulek. Kondisi tersebut ditunjang oleh kondisi eksiting bahwa industri kerajinan gerabah merupakan industri padat karya yang penyerapan tenaga kerjanya sebesar 3.453 jiwa dengan 1.146 unit usaha sehingga rata-rata penyerapan tenaga kerja sekitar 3 jiwa/unit usaha. Tenaga kerja untuk membuat gerabah di Desa Banyumulek (100%) merupakan penduduk asli Desa Banyumulek, keterampilan para perajin diperoleh dari orang tua mereka secara turun temurun (72,94%). Ketersediaan tenaga kerja dengan keterampilan yang dimiliki merupakan suatu modal dalam mengembangkan industri kerajinan gerabah.

5.1.6 Analisis Keterkaitan

Industri kerajinan gerabah Banyumulek memiliki keterkaitan kedepan dan keterkaitan kebelakang. Keterkaitan kebelakang merupakan keterkaitan dengan pemenuhan bahan baku utama dan bahan baku penunjang dalam membuat kerajinan gerabah, sedangkan keterkaitan kedepan dengan pemasaran dan pengolahan lebih lanjut dari industri kerajinan gerabah. Selain keterkaitan tersebut industri kerajinan gerabah juga memiliki keterkaitan dengan industri sejenis, industri kecil lainnya dan pariwisata. Keterkaitan atau kerjasama industri kerajinan gerabah Banyumulek tidak hanya di dalam wilayah Kabupaten Lombok Barat, namun sampai di luar Kabupaten Lombok Barat.

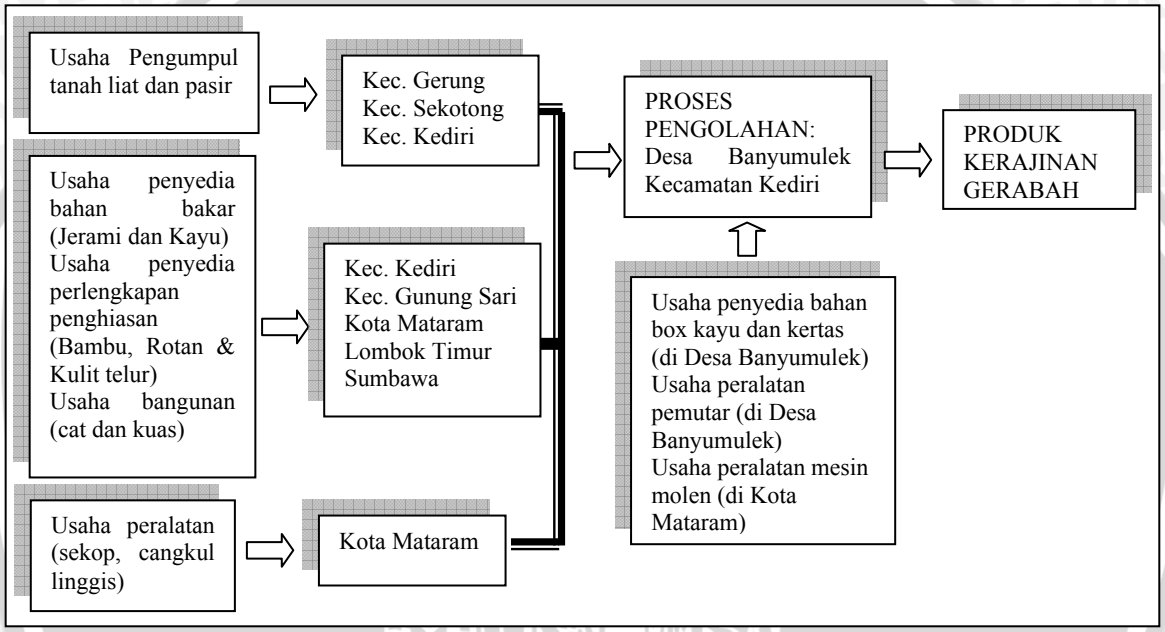
A. Keterkaitan ke belakang (*backward linkage*)

Input industri kerajinan gerabah antara lain berupa bahan baku, peralatan, tenaga kerja dan modal. Bahan baku utama industri kerajinan gerabah berupa tanah liat diperoleh dari Gunung Sasak di Kecamatan Gerung dan Gunung Lendang Andus di Kecamatan Sekotong yang keduanya berada di Kabupaten Lombok Barat. Untuk bahan baku pendukung seperti bambu, cat, rotan, kulit telur dan kuas dapat diperoleh dari Desa Banyumulek, Kecamatan Gunung Sari, Kota Mataram, Kabupaten Lombok Timur dan Sumbawa. Peralatan untuk membuat kerajinan tanah liat yang paling utama yaitu pemutar yang dapat diperoleh di Desa Banyumulek sendiri. Tenaga kerja dalam membuat gerabahpun berasal dari Desa Banyumulek.

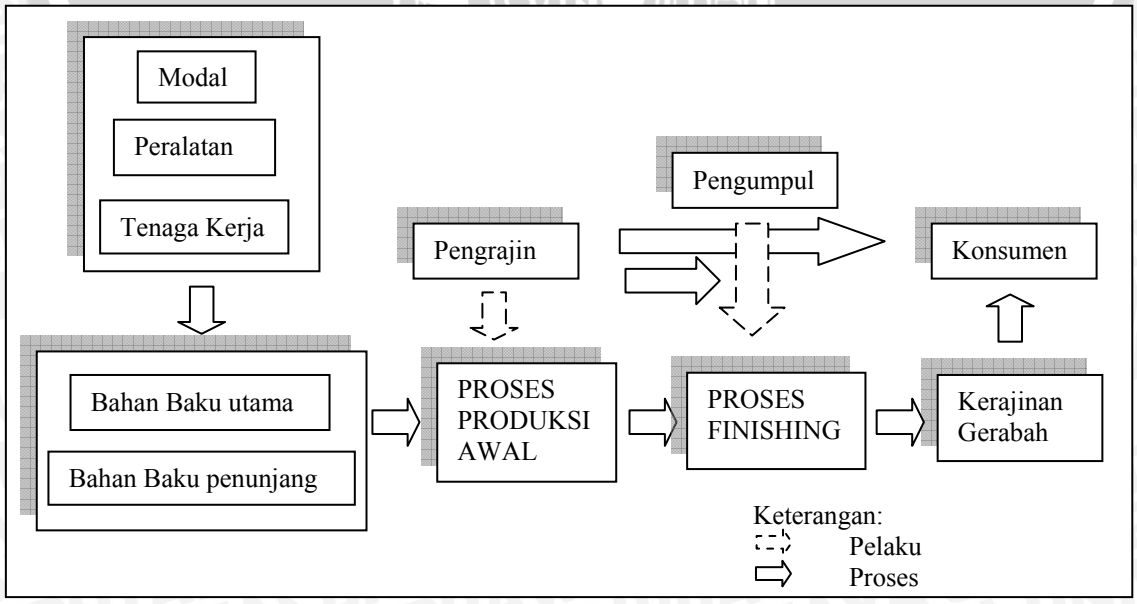
Dengan berkembangnya industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek maka secara langsung akan mempengaruhi berkembangnya beberapa unit usaha antara lain usaha pengumpul tanah liat, usaha pengumpul pasir, usaha penyedia bambu

dan rotan, usaha bangunan yang menyediakan cat dan kuas, usaha penyedia kulit telur, serta usaha penyedia peralatan pemutar gerabah.

Berkaitan dengan proses finishing industri kerajinan gerabah berkaitan dengan penyedia box kayu untuk pengiriman serta penyedia kertas sebagai penahan produk dalam perjalanan agar dapat meminimalkan terjadinya benturan antar produk pada saat pengiriman. Untuk box kayu dan kertas sudah tersedia di dalam Desa Banyumulek yang berlokasi di Desa Muhajirin dengan alat potong kertas yang tersedia 1 unit. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada gambar 5.1. dan gambar 5.2



Gambar 5. 1 Backward Linkage Pembuatan Gerabah

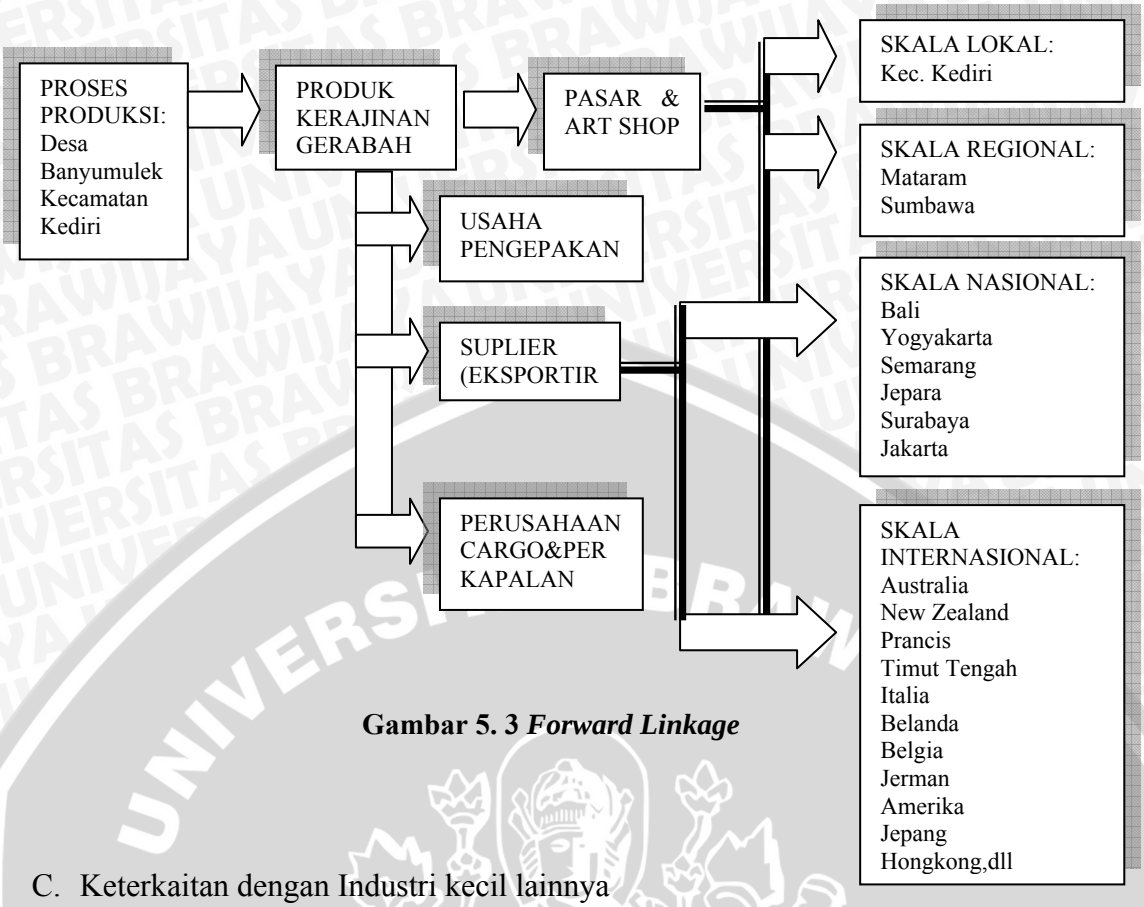


Gambar 5. 2 Produksi Gerabah

Berdasarkan Gambar 5.2 pola produksi gerabah dapat dijelaskan bahwa pembuatan gerabah yang dilakukan oleh pengrajin dimulai dengan pengumpulan bahan baku baik tanah liat sebagai bahan baku utama membuat gerabah ataupun bahan baku penunjangnya. Proses produksi akan bisa berjalan jika pengrajin memiliki modal dan peralatan untuk membuat. Pengrajin akan membuat gerabah sesuai dengan pesanan dari pengumpul, penambahan aksesoris atau proses finishing akan dilakukan oleh pengumpul. Kemudian setelah kerajinan gerabah jadi maka akan dipasarkan oleh pengumpul baik ke pasaran skala lokal, regional, nasional maupun internasional. Namun, selain pengrajin memasarkan hasil produk kerajinan gerabah kepada pengumpul, pengrajin juga memasarkan langsung ke konsumen.

B. Keterkaitan ke depan (*forward linkage*)

Sentra industri kerajinan gerabah Desa Banyumulek menghasilkan gerabah yang siap dipasarkan, sehingga untuk keterkaitan kedepannya bekerjasama dengan art-shop – art-shop baik yang ada di Desa Banyumulek sendiri ataupun yang berada di luar daerah. Produk kerajinan gerabah dapat langsung dikirim pengrajin menuju art-shop – art-shop yang berada di wilayah Kabupaten Lombok Barat ataupun dikumpulkan ke pengumpul kecil dan pengumpul besar, dan pengumpul besar akan langsung mengirim produk kerajinan gerabah menuju art-shop – art-shop yang berada di luar wilayah Kabupaten Lombok Barat. Selain langsung dikirim ke tujuan pemasaran ada beberapa pengumpul besar yang memiliki keterkaitan dengan suplier yang ada di Bali dan Yogyakarta, sehingga untuk pengiriman barang harus melalui Bali dan Yogyakarta. Berkembangnya usaha art-shop – art-shop yang menjual gerabah sangat mempengaruhi perkembangan usaha gerabah di Desa Banyumulek karena semakin banyak permintaan dari konsumen, maka sentra industri kerajinan gerabah Desa Banyumulekpun semakin berkembang. Berikut pada Gambar 5.3 merupakan *forward linkage.*



Gambar 5. 3 *Forward Linkage*

C. Keterkaitan dengan Industri kecil lainnya

Jenis industri kerajinan kecil yang terdapat di Kabupaten Lombok Barat antara lain: anyaman bambu, gula merah, meabel kayu, industri bata/genteng, sapu ijuk dan anyaman kapuk. Industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek memiliki keterkaitan dengan industri kerajinan kecil lainnya di Kabupaten Lombok Barat. Jenis keterkaitan dengan industri kecil lainnya berupa pemenuhan bahan baku utama tanah liat dan pemenuhan bahan baku penunjang untuk hiasan relief pada gerabah. Untuk lebih jelasnya mengenai keterkaitan industri kecil kerajinan gerabah dengan industri kecil lainnya dapat dilihat pada Tabel 5.5.

Tabel 5. 5 Keterkaitan Industri Kerajinan Gerabah dengan Industri Lain di Kabupaten Lombok Barat

No.	Jenis Industri Kecil	Lokasi	Keterkaitan
1.	Anyaman Bambu	Desa Berbek, Kecamatan Tanjung, Desa Gunung Sari Kecamatan Gunung Sari, Sesele Kecamatan Gunung Sari, Desa Gapuk Kecamatan Gerung,	Terdapat keterkaitan dimana bambu dapat dijadikan sebagai bahan baku untuk memberikan hiasan pada gerabah
2.	Gula Merah	Desa Kekait Kecamatan Gunung Sari,	-
3.	Meabel Kayu	Desa Gunung Sari Kecamatan Gunung Sari	-
4.	Ukiran Kayu	Desa Sesele Kecamatan Gunung Sari, Desa Labuapi Kecamatan Labuapi,	Terdapat keterkaitan dimana ukiran kayu yang berukuran kecil

No.	Jenis Industri Kecil	Lokasi	Keterkaitan
			dapat dijadikan sebagai hiasan pada gerabah
5.	Bata/Genteng	Desa Kebontalo Kecamatan Sekotong Tengah,	Bahan baku bata atau genteng berupa tanah liat sehingga industri kerajinan gerabah dapat bekerja sama dalam pemenuhan kebutuhan bahan baku tanah liat.
6.	Sapu Ijuk	Desa Dasan Geris Kecamatan Lingsar	-
7.	Anyaman Ketak	Desa Lingsar, Desa Karang Bayan Kecamatan Lingsar, Kecamatan Narmada	-

Sumber: Perkembangan Sektor Perdagangan Kab Lombok Barat tahun 2004, dan hasil analisi tahun 2006

Berdasarkan Tabel 5.5 industri kerajinan gerabah memiliki keterkaitan dengan industri kecil anyaman bambu dan ukiran kayu. Industri bata/genteng memiliki keterkaitan dengan industri kerajinan gerabah dalam hal pemenuhan kebutuhan bahan baku tanah liat. Anyaman bambu dan ukiran kayu dapat digunakan sebagai hiasan gerabah sedangkan industri kecil lainnya di Kabupaten Lombok Barat seperti industri kecil gula merah, meabel kayu, sapu ijuk dan anyaman kapuk tidak memiliki keterkaitan apapun dengan industri kerajinan gerabah. Untuk lebih jelasnya mengenai keterkaitan industri kerajinan gerabah dengan industri lainnya dapat dilihat pada Gambar 5.4.

Gambar 5. 4 peta keterkaitan industri lain

D. Keterkaitan dengan Sentra Industri Kerajian Gerabah Lainnya

Keterkaitan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek dengan sentra industri kerajinan gerabah lainnya di Pulau Lombok (sentra kerajinan Penujak di Kabupaten Lombok Tengah dan sentra kerajinan Masbagik Timur di Lombok Timur) berupa keterkaitan pemasaran. Dimana ketiga sentra kerajinan gerabah dapat bersama-sama dalam mengembangkan skala pemasaran ke jangkauan yang lebih luas. Untuk persaingan di antara ketiga sentra dapat diminimalisir karena barang hasil produksi masing-masing sentra memiliki khasnya sendiri. Kerjasama ketiga sentra ini dapat berupa saling memberikan informasi pasar sehingga masing-masing sentra dapat membuat produk sesuai permintaan pasar dengan tetap mempertahan kekhasan masing-masing sentra.

E. Keterkaitan dengan Pariwisata

Keterkaitan industri kerajinan gerabah sangat erat dengan objek-objek wisata yang ada di Pulau Lombok khususnya Kabupaten Lombok Barat. Hasil kerajinan gerabah dalam skala lokal selain dipasarkan di pasar, art-shop di sekitar Desa Banyumulek juga dapat dipasarkan di art-shop – art-shop yang berada di objek-objek wisata. Keterkaitan industri kerajinan gerabah dengan objek wisata lain selain berupa menjual produk kerajinan di lokasi wisata juga melalui kerjasama rute perjalanan wisata. Kerjasama rute perjalanan wisata bertujuan untuk menjadikan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek sebagai salah satu objek tujuan wisata yang ditawarkan di Propinsi NTB. Berikut pada Tabel 5.6 merupakan objek-objek wisata di Propinsi NTB yang dapat menjadi tujuan wisata bagi wisatawan domestik maupun wisatan mancanegara.

Tabel 5. 6 Nama-nama Objek Wisata di Pulau Lombok

No.	Objek wisata	Lokasi	Keterangan
1.	Pura Narmada	Lombok Barat	Wisata ritual
2.	Pura Suranadi	Lombok Barat	Wisata ritual
3.	Pura Lingsar	Lombok Barat	Wisata ritual
4.	Pura Batu Bolong	Lombok Barat	Wisata ritual
5.	Senggigi	Lombok Barat	Wisata alam (pantai)
6.	Gili Air, Meno, Trawangan	Lombok Barat	Wisata alam (pantai)
7.	Gunung Rinjani dan Danau Segara Anak	Lombok Barat	Wisata alam (pegunungan)
8.	Masjid Kuno Bayan Beleq	Lombok Barat	Wisata ritual
9.	Desa Banyumulek	Lombok Barat	Wisata handycarft
10.	Lendang Bajur	Lombok Barat	Pasar wisata
11.	Pusuk	Lombok Barat	Wisata Alam (Hutan)

No.	Objek wisata	Lokasi	Keterangan
12.	Pura Mayura	Kota Mataram	Wisata ritual
13.	Pura Meru	Kota Mataram	Wisata ritual
14.	Makam Van Ham	Kota Mataram	Wisata ritual
15.	Sukarara	Lombok Tengah	Wisata handycarft
16.	Beleka	Lombok Tengah	Wisata handycarft
17.	Rambitan dan Sade	Lombok Tengah	Desa wisata
18.	Penujak	Lombok Tengah	Wisata handycarft
19.	Pantai Kuta	Lombok Tengah	Wisata alam (pantai)
20.	Tanjung Aan	Lombok Tengah	Wisata alam (pantai)
21.	Selong	Lombok Tengah	Wisata alam (pantai)

Sumber: www.NTB.go.id

Objek-objek wisata di Pulau Lombok beraneka ragam jenisnya mulai dari wisata alam hingga wisata ritual. Desa Banyumulek yang berada di Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat merupakan wisata *handycarft*/kerajinan tangan. Karena itu, dalam paket wisata yang ditawarkan oleh pihak travel biasanya bergabung dengan wisata *handycarft* lainnya di Pulau Lombok. Berikut merupakan paket wisata yang ditawarkan oleh salah satu *travel tour* di Pulau Lombok yang memasukkan Desa Banyumulek sebagai salah satu tujuan wisata. Untuk lebih jelasnya mengenai rute wisata yang melibatkan Desa Banyumulek sebagai salah satu objek wisata dapat dilihat pada Tabel 5.7 dan Gambar 5.5.

Tabel 5. 7 Paket Perjalanan Wisata di Pulau Lombok

No.	Awal perjalanan	Paket Perjalanan Wisata
1.	Dari arah Timur (Menginap di Pantai Kuta)	Pantai Kuta – Tanjung Aan – Desa Tradisional Sade/Rambitan – Sukarara – Banyumulek – Senggigi
2.	Dari arah Utara (Menginap di Senggigi)	Gili Air, Meno, Trawangan – Pusuk Lendang Bajur – Senggigi – Banyumulek – Sukarara – Desa Tradisional Sade/Rambitan – Pantai Kuta – Tanjung Aan

Sumber: TourAgency Bali Indonesia

Gambar 5. 5 peta rute wisata

5.1.7 Analisis Potensi dan Masalah

Analisis potensi masalah merupakan analisis yang melihat potensi dan permasalahan yang ada pada sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek. Berdasarkan analisis karakteristik di atas maka dapat dirumuskan beberapa potensi dan permasalah yang ada di sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek. Adapun potensi yang dimiliki sehingga industri gerabah dapat dikembangkan di Desa Banyumulek dapat dilihat pada tabel 5.8.

Tabel 5. 8 Potensi Lokasi dan Kegiatan Sentra Industri Kerajinan Gerabah

No.	Uraian	Potensi
1.	Lokasi sentra industri	Terdapatnya dukungan pemerintah Kabupaten Lombok Barat dalam mengembangan sentra industri dengan dikeluarkannya kebijakan khusus untuk sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek
		Lokasi sentra berjarak relatif dekat dengan pusat Ibukota Propinsi (± 10 km) dan pusat Ibukota Kabupaten Lombok Barat (± 3 km)
		Topografi lokasi relatif datar (0-15%) sehingga mudah dilakukan pembangunan fisik dengan harga yang murah
		Kondisi iklim yang kering berpotensi untuk mempercepat proses pengeringan dan penjemuran
		Masih luasnya lahan non produktif yang dapat dibangun
2.	Kegiatan sentra industri	Lokasi bahan baku dekat dengan sentra industri ± 3 km dari Gunung Sasak dan ± 20 km dari Lendang Andus dan masih berada di dalam Kabupaten Lombok Barat
		Masih tersedianya bahan baku sebanyak 600.000 ton di Lendang Andus dan 1.125.000 ton di Gunung Sasak dan akan mampu memenuhi kebetuhan pengrajin hingga 10 tahun mendatang dengan rata-rata penggunaan setiap tahunnya sebesar 1.117,08 ton.
		Bahan penunjang mudah diperoleh di dalam sentra industri dengan harga relatif terjangkau
		Sudah tersedia tenaga kerja terampil di lokasi sentra industri
		Modal yang digunakan relatif murah
		Kegiatan produksi dilakukan setiap hari sehingga mampu menjaga kontuinitas produksi
		Terjaganya kualitas produksi dengan pola distribusi dari pengrajin – pengumpul - konsumen
		Teknik pembuatan dan pembakaran yang sederhana akan mempertahankan kekhasan produk
		Gerabah merupakan produk basis ekonomi untuk ekspor
		Orientasi industri lebih kepada bahan baku dibandingkan dengan pemasaran dengan nilai IM di atas 1
3.	Sarana prasarana	Sudah terjangkau oleh jaringan listrik, air bersih dan telepon
		Mudahnya aksesibilitas menuju lokasi sentra industri, berjarak 500 m dari jalan arteri yang menghubungkan Ibukota Propinsi dengan Ibukota Kabupaten Lombok Barat.

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Selain memiliki potensi lokasi dan kegiatan, sentra industri juga memiliki beberapa masalah yang dapat menjadi penyebab dari kurang berkembangnya sentra

industri kerajinan gerabah di masa mendantang. Masalah yang ada di sentra industri dapat dilihat pada tabel 5.9.

Tabel 5. 9 Masalah Lokasi dan Kegiatan Sentra Industri Kerajinan Gerabah

No.	Uraian	Masalah
1.	Kegiatan sentra industri	Bahan baku merupakan sumberdaya yang tidak dapat diperbaharui
		Teknik pengambilan bahan baku masih sederhana sehingga membutuhkan waktu yang lama untuk mengumpulkan bahan baku
		Kurangnya keterampilan pengrajin dalam membuat membentuk tanah liat karena keterampilan diperoleh secara turun temurun sehingga tidak ada pengembangan model dan motif yang baru
		Tidak ada spesialisasi pekerjaan, sehingga tidak ada pengrajin yang menguasai teknik keterampilan tertentu
		Kurangnya informasi produk dan pemasaran
		Kurangnya jaringan pemasaran pada tingkat internasional
		Tidak adanya strategi pemasaran
		Kurangnya alat teknologi modern yang dapat mempercepat proses produksi
		Tidak adanyanya ijin usaha sehingga sulit mendapat pinjaman dari lembaga keuangan karena tidak adanya jaminan.
		Tidak adanyanya sistem pembukuan dan administrasi
		Menurunnya jumlah permintaan luar negeri mencapai 50%
2.	Sarana prasarana	Tidak aktifnya pasar seni sebagai tempat promosi dan penjualan
		Tidak aktifnya lembaga keuangan koperasi

Sumber: Hasil Analisis, 2006

5.1.8 Analisis Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran

Berdasarkan hasil analisis karakteristik maka suatu sentra industri membutuhkan sentra produksi, promosi dan distribusi untuk mempermudah dalam kegiatan produksi dan distribusi kerajinan gerabah. Sentra produksi untuk sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek berada di Dusun Banyumulek Barat, sedangkan sentra promosi dan pemasaran/distribusinya masih belum tersedia. Oleh sebab itu maka diperlukan arahan penyediaan sentra promosi dan pemasaran yang optimum di Desa Banyumulek untuk masa mendatang. Sentra pemasaran dan promosi dibutuhkan selain karena sebagai sarana pendukung juga sebagai salah satu upaya dalam mengatasi permasalahan dari kurang berkembangnya sentra industri kerajinan gerabah. Sentra pemasaran dapat dijadikan sebagai pusat informasi bagi pengunjung maupun pengrajin, pusat distribusi, pusat promosi, pusat produksi serta pusat pelatihan. Dasar penilaian pembobotan masing-masing kriteria dapat dilihat pada Tabel 5.10.

Tabel 5. 10 Dasar Pembobotan Kriteria Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran

Kriteria	Nilai 1	Nilai 2	Nilai 3
Jaringan jalan	jaringan jalan yang tersedia merupakan jalan lingkungan	jaringan jalan yang tersedia merupakan jalan lokal	jaringan jalan yang tersedia merupakan jalan kolektor
Sarana	tidak terdapat sarana pendukung	tersedia sarana pendukung berupa art-shop	tersedia sarana pendukung berupa art-shop dan koperasi atau gudang
Prasarana	terjangkau air bersih (sumur) dan listrik	terjangkau air bersih (sumur dan PDAM) dan listrik	terjangkau air bersih, listrik dan telepon
Simpul produksi	jumlah tempat produksi di bawah 87	jumlah tempat produksi 88 - 167	jumlah tempat produksi di atas 168
Simpul distribusi	jumlah tempat distribusi di bawah 3	jumlah tempat distribusi 3 – 5	jumlah tempat distribusi di atas 5
Simpul transportasi	dapat dilalui kendaraan roda dua	dapat dilalui kendaraan bermotor roda dua dan empat	dapat dilalui kendaraan bermotor roda dua dan empat serta dilalui angkutan umum
Ketersediaan lahan	tidak tersedia lahan untuk membangun	tersedia lahan namun peruntukkannya bukan untuk industri	tersedia lahan dengan peruntukan untuk industri

Sumber: Monografi Desa Banyumulek, 2006, Kecamatan Kediri dalam Angka, 2005, Deperindag Kab Lombok Barat dan Hasil Analisis,2006

Berdasarkan peniliaian pembobotan pada Tabel 5.10 maka lokasi sentra pemasaran yang sesuai dapat dilihat pada Tabel 5.11.

Tabel 5. 11 Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran

Dusun	Jar. jalan	Sarana	Prasarana	Simpul produksi	Simpul distribusi	Simpul transportasi	Ketersediaan lahan	Jumlah	Prioritas
Banyumulek Timur	3	3	3	3	2	3	3	20	I
Lelede Sukadana	3	2	3	1	3	3	3	18	I
Lelede Kebon Daya Indah	3	3	3	1	2	3	3	18	I
Dasan Tawar	3	1	3	3	1	3	3	17	II
Kerangkeng Timur	3	2	3	1	2	3	3	17	II
Lelede	3	2	3	1	2	3	3	17	II
Kerangkeng Barat	3	2	3	1	1	3	3	16	II
Lelede Dasan Bawak	3	1	3	1	2	3	3	16	II
Banyumulek Barat	2	2	1	3	1	3	3	15	II
Karang Pande	2	2	1	3	1	3	3	15	II
Lelede Dasan	3	2	3	1	1	3	1	14	III
Pengodongan Indah	2	1	1	1	1	3	3	12	III
Mekar Sari	2	2	1	1	1	2	3	12	III
Muhajirin	2	2	1	1	1	2	3	12	III
Lelede Selaparang	1	1	1	1	3	1	3	11	III

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Pembagian interval prioritas pengembangan untuk lokasi sentra pemasaran mengikuti rumus Walpole (1993 : 31) yang secara matematis dirumuskan sebagai berikut:

$$I = \frac{N_t - N_0}{K}$$

Dimana:
I = Interval kelas
Nt = Nilai tertinggi
No = Nilai terendah
K = Jumlah kriteria

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka diperoleh selang interval kelas beserta skor prioritas untuk masing-masing dusun di Desa Banyumulek, yaitu:

$$I = \frac{20 - 11}{3}$$

I = 3

- Jika nilai skor antara 11 – 14 merupakan prioritas III
- Jika nilai skor antara 14,1 – 17 merupakan prioritas II
- Jika nilai skor antara 17,1 – 20 merupakan prioritas I

Berdasarkan hasil perhitungan pada Tabel 5.13 maka dapat diketahui bahwa dusun yang menjadi prioritas pertama sebagai lokasi untuk membangun sentra pemasaran industri kerajinan gerabah yaitu Banyumulek Timur, Lelede Sukadana, dan Lelede Kebon Daya Indah. Ketiga alternatif lokasi sentra pemasaran dapat dilihat pada Gambar 5.6.

- Alternatif I: Dusun Banyumulek Timur
  - Dilalui oleh jaringan jalan kolektor sekunder
  - Memiliki sarana pendukung berupa art-shop dan gudang penyimpanan hasil produksi
  - Dijangkau oleh jaringan listrik, telepon dan air bersih.
  - Terdapat 245 unit tempat produksi pembuatan
  - Terdapat 2 unit art shop/pengumpul besar dan 3 pengumpul kecil
  - Dapat dilalui oleh kendaraan roda dua dan empat dan dilalui oleh angkutan umum cidomo.
  - Terdapat lahan yang dapat dibangun

- Alternatif II: Lelede Sukadana
  - Dilalui oleh jaringan jalan kolektor sekunder
  - Memiliki sarana pendukung berupa art-shop
  - Dijangkau oleh jaringan listrik, telepon dan air bersih.
  - Terdapat 12 unit tempat produksi pembuatan
  - Terdapat 1 unit art shop/pengumpul besar dan 2 pengumpul kecil
  - Dapat dilalui oleh kendaraan roda dua dan empat dan dilalui oleh angkutan umum cidomo.
  - Terdapat lahan yang dapat dibangun
- Alternatif III: Lelede Kabon Daya Indah
  - Dilalui oleh jaringan jalan kolektor sekunder
  - Memiliki sarana pendukung berupa art-shop dan koperasi
  - Dijangkau oleh jaringan listrik, telepon dan air bersih.
  - Terdapat 18 unit tempat produksi pembuatan
  - Terdapat 1 unit art shop/pengumpul besar dan 4 pengumpul kecil
  - Dapat dilalui oleh kendaraan roda dua dan empat dan dilalui oleh angkutan umum cidomo.
  - Terdapat lahan yang dapat dibangun

Berdasarkan uraian di atas maka lokasi optimum untuk sentra pemasaran adalah di Dusun Banyumulek Timur karena diantara ketiga alternatif tersebut Dusun Banyumulek Timur lokasinya paling dekat dengan sentra produksi ± 300m, selain itu di sekitar lokasi sudah tersedia sarana pendukung berupa gudang dan pasar seni. Untuk penempatan lokasi sentra pemasaran ditempatkan pada lahan kosong yang berada dekat dengan kantor Desa Banyumulek serta dekat dengan pasar seni yang berada di Dusun Kerangkeng Barat. Pasar seni tersebut dapat dikembangkan dan dimasukkan dalam bagian dari sentra pemasaran industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek. Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi optimum sentra pemasaran kerajinan gerabah di Desa Banyumulek dapat dilihat pada Gambar 5.7.

Gambar 5. 6 alternatif lokasi

Gambar 5. 7 pemilihan lokasi

5.2. Faktor Pengaruh Menurunya Jumlah Produksi

Pengindentifikasian faktor-faktor pengaruh menurunnya jumlah produksi kerajinan gerabah di Desa Banyumulek setiap tahunnya menggunakan metode analisis akar masalah. Analisis akar masalah akan digunakan untuk melihat permasalahan-permasalah utama yang ada di sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek, yang dapat menjadi penyebab dari selalu berkurangnya jumlah produksi kerajinan gerabah Bnayumulek. Dasar dalam penyusunan akar masalah merupakan hasil dari identifikasi potensi dan permasalahan yang telah dibahas di atas.

Secara umum faktor yang menyebabkan jumlah produksi kerajinan gerabah mengalami penurunan dari tahun ketahun disebabkan oleh ketidakstabilan keamanan yang mana faktor tersebut merupakan faktor umum yang dialami oleh semua sektor perekonomian di Negara Indonesia. Oleh sebab itu, perlu adanya upaya pengembalian citra nama baik Negara Indonesia dengan menciptakan *brand image* pada masyarakat luar. Selain faktor keamanan faktor lain yang dapat menjadi penyebab berkurangnya permintaan kerajinan gerabah antara lain faktor tenaga kerja, faktor pemasaran, faktor teknologi, faktor modal dan faktor sarana prasarana. Berikut beberapa identifikasi dari penyebab berkurangnya jumlah permintaan kerajinan gerabah di Desa Banyumulek:

- Faktor tenaga kerja.

  Produk yang dihasilkan oleh pengrajin gerabah Banyumulek secara umum masih monoton, hal tersebut karena keterampilan yang mereka peroleh secara turun temurun yang secara langsung akan menghasilkan produk yang sama setiap tahunnya. Kurangnya keterampilan pengrajin tidak diimbangi dengan keberadaan tempat pelatihan dan keterampilan sehingga pengrajin tidak dapat mengasah kemampuan mereka dalam mengembangkan desain produk. Untuk mengatasi hal tersebut dapat dilakukan dengan menyediakan tempat pelatihan dan keterampilan yang dapat meningkatkan daya kreasi dan inovasi pengrajin.

- Faktor pemasaran

  Pemasaran kerajinan sangat erat kaitannya dengan jumlah permintaan konsumen terhadap produk kerajinan gerabah. Permintaan produk kerajinan gerabah Desa Banyumulek tiap tahunnya mengalami penurunan salah satunya disebabkan karena kurangnya jaringan pemasaran. Kurangnya jaringan pemasaran kerajinan gerabah Banyumulek disebabkan pula oleh terdapatnya produk lain yang sejenis di daerah lain seperti sentra industri Penujak Kabupaten Lombok Tengah, Masbagik Timur di Lombok Timur, Kasongan dan Bantul di Yogyakarta ataupun kerajinan dari

negara Vietnam dan Cina. Selain itu juga dikarenakan minimnya jumlah teknologi informasi untuk mempermudah akses pemasaran.

Terdapatnya saingan kerajinan gerabah di tempat lain tidak diimbangi dengan strategi pemasaran (misalnya pameran, pemasaran menggunakan internet dan studi banding) agar kerajinan gerabah dapat lebih kuat bersaing di pasaran internasional. Hal tersebut dikarenakan tidak adanya informasi pasar, dimana saat ini pusat informasi sentra industri kerajinan gerabah sudah tidak aktif lagi.

Minimnya jumlah teknologi informasi disebabkan karena kurangnya sosialisasi penggunaan teknologi informasi, dimana di sentra industri masih belum terdapat tempat khusus untuk berkumpul dalam mensosialisasikan penggunaan teknologi informasi.

Untuk mengatasi kurangnya sosialisasi pada pengrajin maka perlu dibangun sarana yang dapat digunakan sebagai tempat sosialisasi sekaligus sebagai tempat perkumpulan pengrajin atau sebagai tempat praktek penggunaan teknologi informasi oleh pengrajin. Tidak aktifnya pusat informasi dapat dilakukan dengan mengaktifkan kembali pusat informasi yang lokasinya diletakkan pada satu area yang berdekatan baik dengan tempat pelatihan dan keterampilan ataupun dengan tempat sosialisasi penggunaan teknologi informasi.

- Faktor teknologi

  Secara umum peralatan membuat gerabah yang digunakan di sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek merupakan peralatan sederahana dan masih bersifat tradisional. Penggunaan peralatan sederhana tersebut akan mengakibatkan keterbatasan pengrajin memproduksi kerajinan gerabah dengan jumlah yang banyak dalam waktu yang singkat. Kurangnya penggunaan teknologi modern disebabkan karena harga peralatan modern mahal sedangkan pengrajin sendiri sangat kekurangan modal sehingga pengrajin tidak mampu memenuhi kebutuhan peralatan modern. Selain itu juga disebabkan masih belum tersedianya tempat yang dapat digunakan sebagai pusat penggunaan teknologi modern bersama-sama untuk mengatasi mahalnya harga teknologi.

- Faktor modal

  Pengrajin kerajinan gerabah Banyumulek masih banyak yang belum memanfaatkan lembaga keuangan, hal tersebut dikarenakan birokrasi peminjaman yang masih bebelit-belit. Kesulitan dalam mendapatkan pinjaman uang pada lembaga keuangan

disebabkan kerena tidak adanya jaminan yang dapat digunakan untuk memperoleh pinjaman.

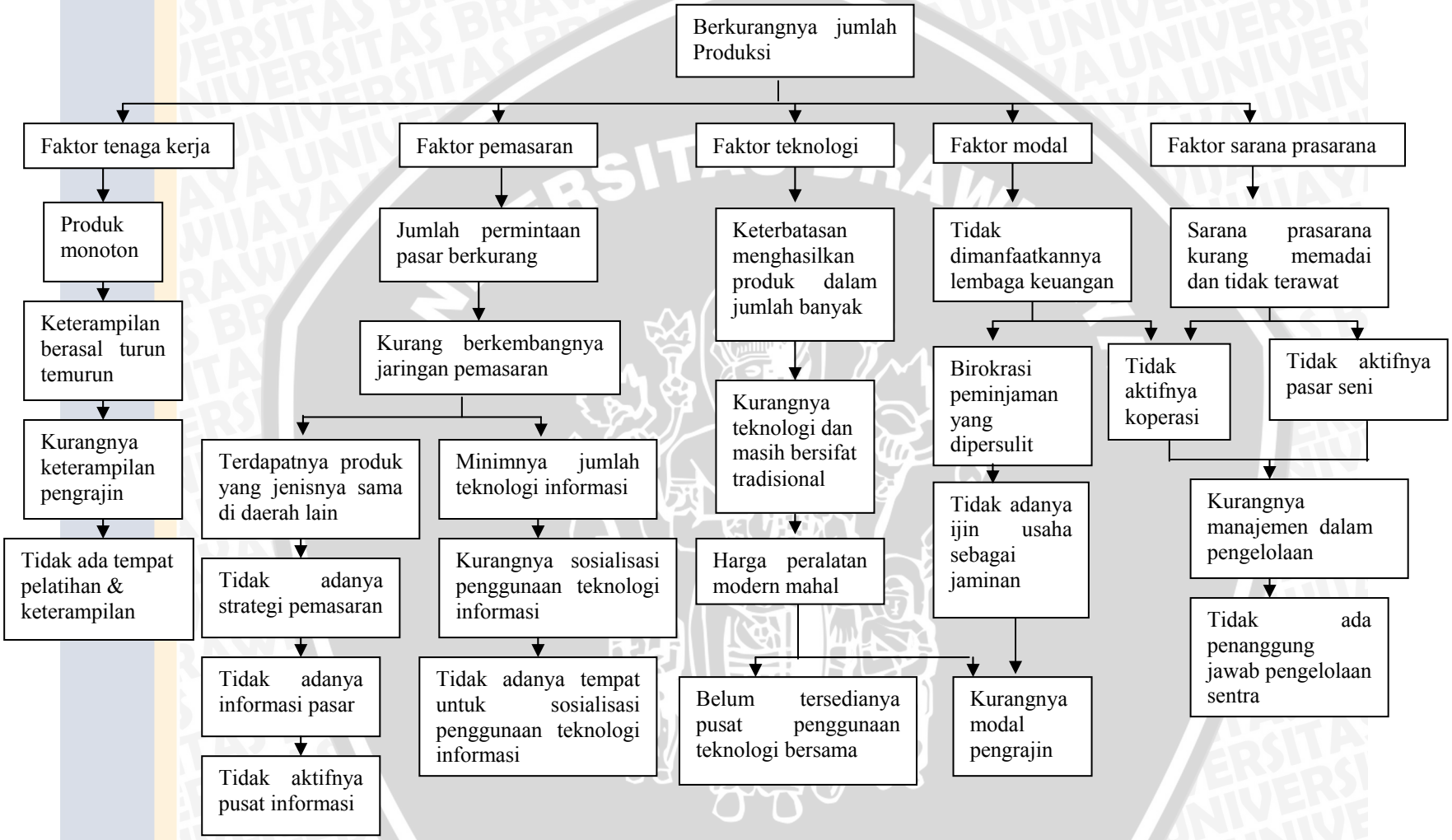
Koperasi di sentra industri Banyumulek sudah tersedia namun saat ini kondisinya sudah tidak aktif lagi. Tujuan didirikan koperasi tersebut untuk membantu mempermudah pengrajin kerajinan gerabah untuk memperoleh tambahan modal usaha. Untuk mengatasi kondisi tersebut dapat diatasi dengan mengaktifkan kembali fungsi keperasi sebagai lembaga kuangan yang dapat menjadi sumber peminjaman modal pengrajin.

- Faktor sarana prasarana

Sarana-prasarana yang ada di sentra industri Banyumulek secara umum sudah tersedia semua mulai dari jaringan listrik, jaringan telepon, jaringan air bersih, koperasi, pasar seni dan pusat informasi. Untuk kondisi jaringan listrik sudah menjangkau seluruh Desa Banyumulek namun untuk jaringan air bersih dan telepon baru menjangkau jalan utama desa, sedangkan untuk sarana berupa koperasi dan pasar seni sudah tersedia namun tidak terawat bahkan tidak aktif lagi. Hal tersebut dikarenakan kurangnya manajemen dalam mengelola sarana prasarana tersebut yang merupakan akibat dari belum adanya penanggung jawab pengelola sentra industri kerajinan gerabah.

Untuk mengatasi hal tersebut dapat dilakukan dengan membentuk pengelola sentra industri yang bertanggung jawab dalam memantau perkembangan sentra industri kerajinan gerabah. Sehingga untuk kegiatan tersebut diperlukan kantor khusus untuk pengelola agar kerja pengelola sentra industri dapat berjalan lancar.

Untuk lebih jelasnya mengenai faktor-faktor yang dapat menjadi penyebab berkurangnya jumlah produksi kerajinan gerabah dapat dilihat pada gambar 5.8.



Gambar 5. 8 Akar Masalah Pengembangan Kawasan Sentra Industri Karajinan Gerabah

Berdasarkan akar permasalahan pada Gambar 5.8 maka faktor-faktor penyebab mulai berkurangnya jumlah produksi kerajinan gerabah antara lain:

- Tidak ada tempat pelatihan dan keterampilan yang dapat dimanfaatkan oleh pengrajin untuk mengembangkan desain produk sehingga hasil produk yang dihasilkan tidak selalu monoton.
- Tidak aktifnya pusat informasi serta tidak adanya tempat sosialisasi penggunaan teknologi informasi untuk mempermudah dan mempercepat proses pemasaran sehingga jaringan pemasaran dan jumlah permintaan konsumen dapat ditingkatkan.
- Belum tersedianya pusat penggunaan teknologi modern bersama untuk dapat menghasilkan produk kerajinan gerabah dalam jumlah banyak dan waktu yang singkat sehingga konsumen merasa lebih puas dapat menikmati produk kerajinan dalam tenggang waktu yang relatif cepat.
- Kurangnya modal pengrajin dan tidak aktifnya koperasi sehingga pengrajin sangat kesulitan untuk meningkatkan jumlah produksi maupun meningkatkan jaringan pemasaran.
- Tidak ada penanggung jawab sentra industri sehingga tidak ada yang memperhatikan kebutuhan fasilitas pendukung kegiatan di sentra industri kerajinan gerabah Banyumlek.

5.3. Konsep dan Strategi

Konsep dan strategi pengembangan sentra industri kerajinan sangat erat kaitannya dengan tujuan dasar dari pengembangan kawasan industri kecil. Tujuan dari pengembangan kawasan industri berdasarkan Bappenas Tahun 2004 antara lain berupa:

1. Meningkatnya kesempatan usaha, kesempatan kerja dan peningkatan pendapatan masyarakat.
2. Terwujudnya struktur industri yang kuat
3. Meningkatnya jumlah unit industri kecil yang berbasis hasil padat karya
4. Meningkatnya persebaran industri industri kecil untuk mendorong pemerataan pembangunan serta memperkecil kesenjangan sosial antara daerah dan masyarakat
5. Meningkatnya ekspor produk baik dalam nilai maupun dalam ragam jenis produk
6. Terwujudnya upaya pelestarian dan pengembangan seni budaya melalui kegiatan produktif yang bernilai ekonomis

Untuk menentukan konsep pengembangan dilakukan dengan mengkaitkan teori konsep pengembangan dengan kebijakan yang telah ditetapkan untuk industri kerajinan gerabah di Kabupaten Lombok Barat. Sedangkan untuk menentukan strategi pengembangan kegiatan industri dilakukan dengan menggunakan matrik eksternal internal, matrik *grand strategy* dan matrik SWOT.

5.3.1 Konsep pengembangan

Konsep utama pengembangan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek adalah mengembangkan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek agar dapat menjadi tulang punggung perekonomian daerah dengan meningkatkan kualitas sumberdaya manusia, kualitas produk kerajinan serta kualitas lingkungan yang akan mendukung peranannya sebagai sentra kerajinan gerabah dan tujuan wisata di Pulau Lombok.

A. Konsep Pengembangan Lokasi Sentra Industri

Konsep pengembangan fisik lokasi industri menggunakan konsep pembangunan secara horizontal, karena masih luasnya lahan yang dapat dibangun di Desa Banyumulek. Pengembangannya dapat dilakukan ke segala arah karena tidak adanya hambatan dari segi topografi. Sedangkan jika dikaitkan dengan lahan yang belum terbangun, maka tidak ada hambatan dalam pengembangan karena lahan pertanian di Desa Banyumulek kurang subur dan non produktif.

B. Konsep Pengembangan Kegiatan Industri

Pengembangan kegiatan industri secara umum terdiri dari tiga tingkat yaitu: tingkat survival usaha, tingkat konsolidasi usaha dan tingkat akumulasi usaha. Tingkat survival merupakan tingkatan paling rendah dimana kegiatan industri hanya dapat bertahan tanpa ada usaha untuk mengembangkan usaha. Sedangkan pada tingkat kosolidasi kegiatan industri sudah berusaha untuk mengembangkan usaha dan pada tahap akumulasi kegiatan industri sudah siap untuk bersaing dengan industri kerajinan lainnya. Konsep yang akan dikembangkan untuk mencapai tingkat akumulasi yaitu "pengembangan sentra kerajinan gerabah Banyumulek melalui model pendamping Lembaga Pengembangan Bisnis (*Business Development Serrvice*).

Pengembangan *Business Development Service* atau layanan pengembangan usaha yang merupakan jasa layanan non finansial untuk meningkatkan kinerja unit usaha kerajinan gerabah. Kegiatan-kegiatan yang dapat dilakukan dalam BDS antara lain: konsultasi menajemen (teknis, produksi, riset pasar, pemasaran, keuangan,

pengembangan usaha), pelatihan, pengembangan desain, dan jasa informasi. Pembentukan BDS ini dapat berupa pembangunan Unit Pelayanan Teknis, pembentukan kelompok Tenaga Fungsional Penyuluhan dan Pelatihan, Unit Pelayanan Informasi ataupun Unit Pengembangan Desain Produk. Untuk pembiayaan operasi pelayanan BDS dapat diambil dari dana APBN, APBD ataupun dari dana bantuan luar negeri.

BDS selain sebagai pendamping dapat juga berfungsi sebagai pengelola sentra industri, dimana BDS dapat memantau secara langsung perkembangan kegiatan di dalam sentra industri kerajinan gerabah. Beberapa kegiatan yang dapat dilakukan oleh BDS sebagai fasilitas untuk pengembangan sentra industri antara lain:

- Pengembangan *trading house*/pusat pemasaran, merupakan kegiatan usaha yang bersifat kemitraan dimana dapat berfungsi untuk membantu pengrajin dalam memasarkan produk hasil kerajinan mereka khususnya untuk skala ekspor. selain itu kegiatan yang dilakukan dalam *trading house* antara lain memodifikasi hasil produk kerajinan gerabah agar lebih bervariasi dan sesuai dengan permintaan pasar. Trading house dapat berfungsi dalam melihat permintaan pasar dengan melakukan survey pasar dan mempelajari fenomena/trend permintaan pasar.
- Layanan informasi, baik informasi pemasaran maupun informasi mengenai kebijakan dan ketentuan administratif dimaksudkan untuk memberikan kemudahan bagi pemilik usaha dan pengrajin untuk mendapatkan informasi. Informasi yang diperoleh oleh pengrajin dan pemilik usaha secara cepat dan mudah akan sangat membantu pemilik usaha dalam mengambil keputusan usaha dengan cepat, sehingga pemilik usaha dapat memanfaatkan peluang pasar, pelulang usaha, peluang akses modal, peluang pemanfaatan teknologi tepat guna, peluang kemitraan dan peluang penggunaan fasilitas secara cepat.
- Pengembangan desain produk merupakan usaha untuk menumbuhkembangkan daya kreatifitas dan inovasi pengrajin dalam membuat desain produk yang bervariasi dan sesuai dengan permintaan pasar. Diharapkan dengan adanya pengembangan desain produk maka produk kerajinan gerabah Banyumulek dapat meningkatkan daya saing dalam merebut pasar global.
- Pemberian *award* kepada pihak yang telah berjasa ikut mengembangkan industri kecil dimaksudkan sebagai salah satu sistem perangsang pelengkap yang

ditujukan untuk mendorong semua pihak berpeduli kepada upaya memajukan sentra industri kerajinan gerabah.

- Pengembangan prasarana dan sarana fisik di sentra industri kerajinan gerabah antara lain dengan membangun showroom, tempat penginapan pengunjung, gudang, situs informasi internet (website), perangkutan, dan fasilitas penunjang lainnya.
- Pemasyarakatan standar mutu produk yang *safetyfood* dan berdasarkan ISO 9002. Pemasyarakatan standar mutu ditujukan untuk meningkatkan efesiensi, produktivitas dan mutu produksi, dalam rangka meningkatkan daya saing produk yang dihasilkan
- Pengembangan bakat keterampilan tradisional dan melestarikan budaya bangsa. Karya seni tradisional berpangkal dari bakat seni tradisional yang diwariskan secara turun temurun. Potensi adanya bakat keterampilan karya seni tradisional ini apabila tidak didayagunakan melalui kegiatan produksi barang seni yang laku dijual dengan menimbulkan nilai tambah yang dapat menghidupi, lama kelamaan akan bisa punah karena tidak bisa bersaing dengan lapangan kerja yang lain. Dilain pihak apabila kekayaan budaya ini dapat dilestarikan dengan improvisasi seni, sentuhan teknologi dan manajemen yang tepat, maka potensi sumberdaya berupa bakat keterampilan seni tradisional daerah tersebut akan dapat dikembangkan menjadi kegiatan ekonomi yang menghidupi masyarakat secara berkelanjutan, yang dapat melestarikan peninggalan budaya tersebut.

Konsep pengembangan kegiatan untuk mencapai tahap akumulasi antara lain:

1. Tenaga kerja

   Konsep pengembangan tenaga kerja antara lain:

   - Meningkatkan jumlah tenaga kerja pengrajin yang dimiliki agar mampu memproduksi dalam jumlah yang banyak. Peningkatan jumlah tenaga kerja dapat dilakukan dengan merekrut pengrajin agar masuk dalam kelompok usaha masing-masing pengumpul.
   - Menetapkan upah reguler tenaga kerja agar kesejateraan tenaga kerja terjamin. Dengan upah reguler yang ditetapkan maka kesenjangan antara pengrajin dapat dihindarkan dan tidak ada pengrajin yang beralih kelompok usaha ke pengumpul lainnya.

- Menetapkan peraturan dalam pekerjaan untuk mendisiplinkan tenaga kerja. Dengan adanya peraturan kerja diharapkan tujuan usaha dapat tercapai secara optimal.
- Menspesialisasikan tenaga kerja sesuai dengan kemampuan dan keterampilan masing-masing. Dengan adanya pembagian kerja maka keterampilan pengrajin pada satu bidang dapat terus ditekuni untuk menghasilkan produk yang lebih berkualitas.

2. Modal

   Konsep pengembangan modal antara lain:

   - Modal untuk usaha dan kebutuhan sehari-hari harus dipisahkan sehingga perkembangan usaha dapat lebih mudah dipantau. Selain itu modal usaha dapat digunakan dalam pengembangan usahanya.
   - Menambah modal usaha dengan pinjaman pada lembaga keungan perbankan untuk mengembangkan usahanya.

3. Struktur usaha

   Konsep pengembangan struktur usaha dengan berproduksi tidak selalu tergantung pada pesanan, dimana pengrajin dapat selalu mengembangkan desain produk sehingga konsumen tidak merasa bosan dengan produk yang monoton.

4. Pemasaran

   Konsep pemasaran antara lain:

   - Menjaga kontuinitas produk dengan selalu melakukan proses produksi agar produk tidak hilang dari pasaran
   - Menyusun strategi pemasaran untuk meningkatkan jaringan pemasaran dengan melakukan studi banding ke sentra industri yang sudah berkembang, kerjasama dengan daerah lain, mengikuti pelatihan-pelatihan ataupun dengan menjual produk di tempat-tempat tujuan wisata. Strategi pemasaran yang dilakukan berupa marketing mix dengan bauran antara strategi produk, harga, distribusi serta promosi.
   - Meningkatkan promosi pemasaran melalui pameran – pameran yang diadakan baik oleh pemerintah ataupun pihak lain. Selain itu juga peningkatan promosi dapat dilakukan melalui media internet.

5. Teknologi

   Konsep pengembangan teknologi dengan menggunakan peralatan teknologi modern untuk mempercepat proses produksi, namun teknik/cara pembuatan tetap dipertahankan secara sederhana agar kekhasan produk tidak hilang.

6. Legalitas

   Konsep legalitas dengan mengajukan ijin usaha ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan agar mendapatkan ijin usaha. Dengan diperolehnya ijin usaha pengrajin akan memperoleh kemudahan dalam meminjam tambahan modal di lembaga keuangan ataupun dalam mengikuti kegiatan-kegiatan untuk mengembangkan usaha.

7. Manajemen

   Konsep pengembangan manajemen antara lain

   - Menerapkan sistem pembukuan dan administrasi meskipun masih sederhana agar perkembangan usaha dapat lebih mudah dipantau
   - Meningkatkan kreatifitas dan inovasi dalam menciptakan desain-desain baru yang sesuai dengan permintaan pasar.
   - Menentukan target produksi agar memiliki tujuan usaha yang harus dicapai.
   - Meningkatkan informasi pasar ataupun produk

C. Konsep Pengembangan Sarana Prasarana

Konsep pengembangan sarana prasarana meliputi:

1. Sarana perniagaan

   Konsep pengembangan sarana perniagaan terdiri dari:

   - Rehabilitasi pasar seni sebagai tempat pemasaran hasil kerajinan gerabah. Keberadaan pasar seni/pusat pemasaran akan sangat medukung peningkatan pemasaran gerabah. Kondisi pasar seni yang kurang terawat dan belum berfungsi secara maksimal untuk mendukung perannya sebagai pusat promosi dan penjualan gerabah, perlu direhabilitasi dan perlu penambahan fasilitas pendukung lainnya seperti tempat parkir, kamar mandi dan kantin/cafe.
   - Art-shop - art-shop di Desa Banyumulek masih dikelola sendiri oleh masing-masing pemilik art-shop. Namun untuk perkembangan sentra, perlu adanya perbaikan manajemen pengelolaan art-shop dimana dikelola oleh penanggung jawab sentra industri. Selain itu diperlukan penataan fisik art-shop agar lebih menarik minat wisatawan.

2. Koperasi

   Konsep pengembangan koperasi yaitu dengan mengakitfkan kembali fungsi koperasi agar dapat berfungsi sebagai lembaga keuangan agar dapat membantu pengrajin dalam pengadaan modal untuk usaha.

3. Transportasi

   - Kondisi jalan utama sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek sudah berasapal namun jalan lingkungan masih berupa makadan dan tanah. Sebagai salah satu prasarana pendukung untuk mempercepat perkembangan sentra industri, jalan-jalan lingkungan yang masih berupa tanah dan makadam perlu ditingkatkan kontruksinya untuk memperlancar mobilisasi di dalam sentra industri. Jalan yang kontruksinya masih dari taanah/makadam diarahkan menjadi jalan aspal atau menggunakan paving. Perbaikan jalan diutamakan pada jalan-jalan lingkungan di sekitra sentra pemasaran.
   - Pedestrian di jalan utama desa hanya terdapat pada beberap ruas jalan sehingga perlu penambahan pedestrian pada ruas jalan yang belum memiliki pedestrian. Dengan adanya pedestrian pada seluruh ruas jalan utama desa ditujukan untuk lebih memberikan rasa nyaman peda pengunjung yang berjalan kaki. Selain itu juga perlu adanya penyediaan lampu jalan yang difungsikan selain sebagai penerang jalan, juga sebagai aksesoris yang dapat memperindah lingkungan. Penempatan lampu jalan yang satu dengan yang lainnya berjarak 40 m.
   - Mengarahkan keterkaitan serta pemisahan yang jelas antara berbagai moda sirkulasi (pejalan kaki, angkutan umum, kendaraan barang, kendaraan pribadi dan kendaraan pariwisata). Untuk pejalan kaki diarahkan menggunakan pedestrian, sedangkan untuk kendaraan pariwisata diarahkan hanya sampai tempat parkir dan wisatawan akan menggunakan angkutan umum cidomo untuk mengelilingi sentra industri. Penggunaan kendaraan pribadi (sepeda motor dan mobil) dapat digunakan di seluruh sentra industri sedangkan kendaraan barang baik logistik rumah makan ataupun bahan baku kerajinan gerabah sirkulasinya hanya sampai sentra pemasaran saja.
   - Menyediakan areal parkir untuk kendaraan pariwisata dan kendaraan pribadi pengunjung dan pengelola. Kendaraan pariwisata akan diparkir di tempat parkir yang akan dibangun di dekat gerbang masuk sentra industri, dan kemudian wisatawan dapat melanjutkan perjalanan mengelilingi sentra

dengan mengendarai kendaraan tradisional "cidomo". Untuk arahan lokasi parkir kendaraan pribadi pengunjung diarahkan di dalam lokasi sentra pemasaran, sedangkan untuk kendaraan pengelola diarahkan pada tempat parkir khusus pengelola.

4. Jaringan air bersih

Untuk memenuhi kebutuhan air bersih di sentra industri kerajinan gerabah dilayani oleh jaringan air minum yang dikelola oleh PDAM. Jumlah maksimum kebutuhan air bersih berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian Pedagangan No 50/MPP/Kep/2/1997 sebesar 8 liter/dt/ha. Kebutuhan akan air bersih selain dari PDAM yang sumbernya dari Narmada akan dipenuhi dengan menggunakan sumur bor. Dalam arahan pengembangan jaringan air bersih pada prinsipnya akan mengikuti jaringan jalan yang ada maupun yang akan direncanakan.

Pemenuhan kebutuhan air bersih pada masa yang akan datang lebih dititikberatkan pada peningkatan pemanfaatan sumber-sumber yang adadan meningkatan pelayanan dari PDAM maka langkah-langkah yang dapat ditempuh antara lain:

- Untuk sistem pendistribusian air besih tetap menggunakan sistem yang ada yaitu dengan cara pelayanan secara gravitasi dan pelayanan secara pemompaan.
- Untuk sumber air tetap menggunakan sumber air yang ada dan untuk memenuhi kebutuhan air minum bila perlu debit pemakaian air dari sumber yang ada dapat ditambah.
- Untuk mengatasi kebocoran terhadap pipa jaringan maka dilakukan perbaikan pada jaringan pipa yang rusak dan bila perlu mengganti pipa tersebut.
- Target untuk kebutuhan air bersih di terpenuhinya kebutuhan air bersih minimum dengan penambahan pipa jaringan distribusi dan kran-kran umum.
- Pengembangan pendistribusian jaringan air bersih, serta jaringan utilitas lainnya sebaiknya dilakukan koordinasi terlebih dahulu dari instansi terkait.

5. Jaringan listrik

Untuk memenuhi kebutuhan listrik direncakan akan dilayani oleh jaringan listrik PLN dari sumber PLTD (diesel) dengan meningkatkan kapasitas pelayanan jaringan listrik yang sudah ada. Dalam penyediaan listrik akan ditingkatkan

melalui pengembangan sumber daya panas bumi (geothermal) di Kaki Gunung Rinjani. Titik distribusi (*distribusi point*) direncanakan akan diadakan penyempurnaan/penataan kembali bekerjasama dengan Perusahaan Pertamina.

Besarnya kebutuhan listrik yang diperlukan berdasarkan Surat Keputusan Menteri Perindustrian Pedagangan No 50/MPP/Kep/2/1997 sebesar minimum 80 KVA/ha. Dalam arahan pengembangan jaringan listrik pada prinsipnya akan mengikuti jaringan jalan yang ada maupun yang akan direncanakan.

6. Jaringan telepon

Untuk memenuhi kebutuhan layanan telekomunikasi akan dilayani oleh sambungan telepon dengan mengembangkan sistem telekomunikasi yang telah ada sekarang. Untuk memprediksi kebutuhan sambungan telepon pada masa yang akan datang dipakai standar PT Telkom yaitu :

- Standar perhitungan jumlah satuan telepon berdasakan klasifikasi bangunan dan faktor penetrasi.
- Titik distribusi/distribusi point melayani 10 – 20 line unit/satuan sambungan telepon
- Rumah kabel melayani 200 – 1200 Dp
- Sentral Telepon Otomatis melayani 1000 – 35.000 ss

Dalam arahan pengembangan jaringan telepon pada prinsipnya akan mengikuti jaringan jalan yang ada maupun yang akan direncanakan.

5.3.2 Strategi pengembangan

A. Matrik eksternal internal

Dalam matrik eksternal internal akan ditinjau dari internalnya mengenai *strength* (kekuatan) dan *weakness* (kelemahan), sedangkan dari eksternalnya akan dilihat mengenai *opportunity* (peluang) dan *threaten* (ancaman). Keempat faktor tersebut akan digunakan sebagai dasar untuk menentukan konsep dan strategi pengembangan Desa Banyumulek sebagai kawasan sentra industri kerajinan gerabah.

A. *Strength*

Merupakan kekuatan atau potensi yang dimiliki oleh industri kerajinan gerabah untuk dikembangan yang secara umum bertujuan untuk meningkatkan pertumbuhan ekonomi Kabupaten Lombok Barat sedangkan secara khusus untuk meningkatkan kesejahteraan masyarakat Desa Banyumulek. Selain kekuatan yang dimiliki dapat meningkatkan kesejateraan masyarakat, juga dapat bermanfaat agar industri

kerajinan gerabah dapat bertahan di pasarannya. Aspek-aspek yang menjadi kekuatan industri kerajinan gerabah adalah sebagai berikut:

a. Lokasi sumber tanah liat dan pasir yang dekat dengan Desa Banyumulek sehingga pengrajin dapat mengambil sendiri bahan baku ke tempat asalnya untuk mengurangi biaya bahan baku. Sumber tanah liat berjarak 3 Km dan 20 Km, sedangkan pasir diperoleh dari Kali Babak yang merupakan batas Desa Banyumulek dengan Kecamatan Labuapi. Jenis tanah liat yang dimiliki oleh sumber bahan baku dapat memberikan ciri yang khas terhadap produk kerajinan gerabah, dimana pengrajin membuat warna produk tetap mempertahankan warna asli tanah liatnya.
b. Tenaga kerja terampil yang bekerja membuat gerabah sebanyak 3.453 dan sudah tersedia di Desa Banyumulek (100% pengrajin asli penduduk Desa Banyumulek). Dengan tersedianya tenaga kerja terampil maka akan memudahkan dalam memperoleh tenaga kerja yang sudah berpengalaman dalam membuat gerabah karena rata-rata pengalaman kerja pengrajin di atas 10 tahun. Selain itu dengan banyaknya jumlah tenaga kerja yang tersedia dapat menghasilkan produk dalam jumlah banyak sehingga dapat menjaga kontuinitas produk.
c. Bahan pendukung mudah diperoleh dengan harga relatif murah. Bahan baku penunjang pembuatan gerabah antara lain berupa rotan, bambu, kulit telur, kuas, cat dan penghalus. Semua bahan baku tersebut bisa diperoleh disekitar Desa Banyumulek, sehingga dapat mengurangi biaya transportasi.
d. Teknik/cara membuat gerabah yang bersifat tradisional masih menggunakan tangan dapat mempertahankan budaya sasak dalam rangka melestarikan budaya bangsa sekaligus untuk mempertahankan kekahasan produk. Dengan menggunakan tangan hasil yang dari produksi gerabah akan lebih baik dibandingkan dengan menggunakan mesin (hasil wawancara dengan pengrajin).
e. Pembakaran gerabah masih bersifat tradisional dapat mempertahankan kekhasan produk kerajinan gerabah.
f. Produk kerajinan gerabah merupakan basis ekonomi
g. Terlayani oleh jaringan air bersih, listrik dan telepon sehingga akan sangat mempermudah dalam kegiatan perindustrian.

B. *Weakness*

Merupakan kelemahan atau permasalahan yang ada pada industri kerajinan gerabah dimana dapat sebagai faktor penghambat dari pengembangan Desa Banyumulek sebagai sentra industri. Aspek-aspek yang menjadi kelemahan dari industri kerajinan gerabah dapat dijelaskan sebagai berikut:

a. Tingkat pendidikan para pengrajin rendah (5,88% tamat SLTA/sederajat dan 40,00% tidak pernah sekolah), kondisi tersebut mampu mengakibatkan kurangnya wawasan dan kemampuan pengrajin dalam mengikuti perkembangan jaman. Selain itu juga keterampilan pengrajin kurang sehingga meraka kurang kreatif dan inovatif dalam menciptakan desain-desain baru. Jenis produk yang dibuat biasanya berasal dari turun temurun, ataupun berdasarkan pesanan secara langsung oleh konsumen. Kondisi tersebut menyebabkan jenis produk tidak dapat berkembang/monoton yang dapat menyebabkan konsumen merasa bosan.
b. Kurangnya jaringan pemasaran yang saat ini masih mencapai 28 negara tujuan, sehingga tidak dapat mengembangkan jangkauan pemasaran. Dengan terbatasnya tujuan pemasaran mengakibatkan terbatasnya jumlah permintaan konsumen, sehingga secara langsung akan sangat mempengaruhi perkembangan industri kerajinan gerabah Banyumulek.
c. Tidak aktifnya pasar seni dan koperasi sejak tahun 2003 hingga sekarang sebagai sarana penunjang dan pelengkap dari sentra industri kerajinan gerabah. Kondisi tersebut dikarenakan kurangnya manajemen dalam mengelola sarana penunjang tersebut. Tidak aktifnya koperasi mengurangi sumber modal tambahan bagi pengrajin, dimana modal tersebut sangat penting peranannya untuk mengembangkan usaha.
d. Teknologi modern untuk menggiling tanah liat (mesin molen) hanya tersedia 1 unit, dengan jumlah pengrajin sebanyak 3.453 pengrajin. Hal tersebut menyebabkan kurang bisanya menghasilkan produk dalam jumlah besar dan dalam waktu yang singkat.
e. Teknik pengambilan tanah liat menggunakan alat sederhana sehingga akan membutuhkan waktu yang relatif lama untuk pengumpulan bahan baku.
f. Tidak adanya pengelola yang bertanggung jawab dalam memantau perkembangan sentra industri kerajinan gerabah. Pengelola juga memiliki tugas untuk merumuskan strategi pemasaran, memantau perkembangan permintaan pasar dan usaha-usaha lain yang berkaitan dengan perkembangan sentra industri.

C. *Oppurtunity*

Merupakan kesempatan atau peluang yang dimiliki industri kerajinan gerabah dari luar yang berguna untuk mengembangkan potensi sektor industri. Kesempatan tersebut diberikan sebagai akibat dari pemerintah, peraturan, atau kondisi ekonomi secara global. Aspek yang menjadi peluang sentra industri kerajinan gerabah:

a. Terdapatnya dukungan dari pemerintah propinsi dan kabupaten dengan menetapkan fungsi Kecamatan Kediri sebagai pusat kerajinan. Selain itu dalam RTRW Kabupaten Lombok Barat tahun 2003 – 2013 terdapat arahan khusus untuk perkembangan sentra industri kerajinan gerabah antara lain meningkatakan kualitas produk gerabah, pelatihan dalam rangka pengembangan desain gerabah, pengembangan teknologi, memperluas jaringan pemasaran, mengembangan sistem informasi serta memberi bantuan usaha modal. Sehingga dengan dasar arahan pengembangan yang telah ditetapkan pemerintah Kabupaten Lombok Barat akan mudah dalam mengembangan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.
b. Jarak Desa Banyumulek dengan pusat kota Mataram (± 10 km) dan Gerung sebagai Ibukota Kabupaten Lombok Tengah (± 3 km) relatif dekat dan mudah dijangkau. Mudahnya aksesibilitas menuju lokasi sentra industri akan sangat membantu dalam mempercepat pengembangan sentra industri. Selain itu juga sudah ditunjang dengan terlayaninya oleh jaringan jalan kolektor sekunder dan berjarak ± 500 meter dari jalan arteri sekunder dan lokasi pergantian moda dengan angkutan umum. Kondisi tersebut akan memudahkan dalam perputaran barang dan orang.
c. Ketersediaan bahan baku tanah liat di Lendang Andus dan Gunung Sasak masih mencukupi hingga 10 tahun mendatang. Selain itu Propinsi NTB memiliki sumberdaya alam yang dapat dijadikan sebagai bahan pengganti bahan baku tanah liat yang lokasinya tersebar di seluruh wilayah Propinsi NTB. Bahan baku tersebut harus mengandung senyawa SiO2, Al2O3 dan Fe2O2 seperti kaolin, lempung dan Toseki. Ketersediaan bahan baku pengganti akan memudahkan dalam pemenuhan bahan baku tanah liat dalam mengantisipasi semakin menipisnya sumberdaya tanah liat sedangkan tanah liat merupakan sumberdaya yang tidak dapat diperbaharui.

d. Tersedia lahan kosong yang dapat dimanfaatkan sebagai lokasi pengembangan sentra industri ataupun untuk membangun sarana penunjang untuk sentra industri.

D. *Threat*

Merupakan ancaman atau hambatan dari luar yang dapat mempengaruhi pengembangan sektor industri kerajinan gerabah jika permasalahan yang ada tidak dapat diatasi. Aspek-aspek yang menjadi ancaman bagi bekembangnya industri kerajinan gerabah antara lain:

a. Menurunnya permintaan gerabah mencapai 50% disebabkan karena ketidakstabilan kemanan di Indonesia serta produk yang dihasilkan monoton. Selain itu juga disebabkan karena kurangnya informasi produk dan pemasaran, kurangnya jaringan pemasaran serta tidak adanya strategi khusus dalam pemasaran produk kerajinan.
b. Bahan baku tanah liat merupakan sumber daya alam yang tidak dapat diperbaharui sehingga persediaannya terbatas.
c. Terdapatnya sentra industri kerajinan gerabah di daerah lain seperti di Penujak Kabupaten Lombok Tengah, Masbagik di Kabupaten Lombok Timur, Kasongan dan Pundong Kabupaten Bantul Yogyakarta, ataupun kerajinan dari Vietnam dan Cina yang dapat menjadi pesaing dalam pemasaran gerabah.
d. Sulitnya birokrasi peminjaman pada lembaga keuangan sehingga akan sangat dikhawatirkan pengrajin akan kesulitan dalam memperoleh tambahan modal dalam mengembangkan usaha mereka.

Aspek-aspek dalam analisi SWOT di atas kemudian dicari posisi dalam kuadran SWOT melalui IFAS EFAS sehingga dapat diperoleh strategi pengembangan yang sesuai untuk memecahkan permasalahan yang menghambat perkembangan industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek. Untuk penilaian masing-masing variabel untuk rating dan bobot dapat dilihat pada tabel 5.12 dan tabel 5.13. Dasar pembobotan yaitu dari quisioner yang telah diolah dalam skala orginal kemudian menggunakan bantuan program SPSS dalam bentuk *component score coefficient matrix* untuk mengetahui bobot dari masing-masing variabel. Sedangkan dasar peratingan merupakan kondisi eksisting sentra indusri yang disesuaikan dengan indikator kinerja usaha kecil pada berbagai tingkat perkembangan usaha yang diberi rating dari 1 – 4. Rating 1 diberikan pada potensi yang berpengaruh sedikit dan rating 4 diberikan pada potensi yang berpengaruh besar terhadap kondisi eksisting. Sedangkan pada permasalahan penilaian

rating sebaliknya dimana rating 1 diberikan pada masalah yang memiliki pengaruh kecil dan rating 4 diberikan pada masalah yang berpengaruh besar terhadap kondisi eksisting sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.

Tabel 5. 12 Component Score Coefficient Matrix

	Component	
	1	2
bahan baku	,375	-,202
tenaga kerja	,215	-,026
modal	,372	-,200
struktur usaha	,096	,080
pemasaran	,312	-,154
teknologi	,050	,144
legalitas	-,066	,256
manajemen	-,095	,283
lokasi	-,224	,392
sarana prasarana	-,184	,320

Extraction Method: Principal Component Analysis.
Rotation Method: Varimax with Kaiser Normalization.
Component Scores.

Tabel 5. 13 Pembobotan Potensi Dan Masalah

No	Kriteria	$C1^2 + C2^2$	Bobot
1.	Bahan baku	0,181	0,170
2.	Tenaga kerja	0,047	0,044
3.	Modal	0,178	0,167
4.	Struktur usaha	0,016	0,015
5.	Pemasaran	0,121	0,114
6.	Teknologi	0,023	0,022
7.	Legalitas	0,070	0,066
8.	Manajemen	0,089	0,084
9.	Lokasi	0,204	0,191
10.	Sarana prasarana	0,136	0,128
Jumlah		**1,066**	**1,000**

Sumber: Hasil Olahan dengan SPSS tahun 2006

1. Internal Strategis Analysis Summary (IFAS)

   Pemberian bobot pada Tabel 5.13 menunjukkan pengaruh faktor-faktor dari dalam terhadap posisi strategis industri kerajinan gerabah. Pemberian bobot dilakukan dengan memberikan masing-masing aspek atau faktor yang berpengaruh bobot sesuai dengan besar pengaruh yang ditimbulkan. Semakin besar pengaruh yang diberikan maka bobot yang diberikan pada faktor tersebut juga semakin besar dan sebaliknya. Jumlah seluruh nilai dari faktor tersebut adalah 1. Setelah masing-

masing faktor memiliki bobot, maka masing-masing faktor IFAS diberikan penilaian rating. Sistem penilaian rating merupakan penilaian kondisi eksisting dari faktor-faktor IFAS. Tabel 5.14 merupakan tabel IFAS kerajinan industri gerabah.

Tabel 5. 14 IFAS Kerajinan Industri Gerabah Banyumulek

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	B X R	KETERANGAN
KEKUATAN				
Dekat dengan sumber bahan baku, sumber tanah liat 3 Km dan 20 Km dan pasir diperoleh dari Kali Babak yang berfungsi sebagai pembatas desa	0,134	4	0,534	Cukup mempengaruhi karena dekatnya lokasi bahan baku tanah liat dan pasir dapat mengurangi biaya produksi
Merupakan produk yang khas karena warna asli tanah liat dapat dipertahankan tanpa diberikan pewarna tambahan	0,017	3	0,052	Produk kerajinan dari Desa Banyumulek memiliki kekhasan dalam warna sedangkan coraknya dapat diperoleh dari tempat lain
Tersedia tenaga kerja terampil sebanyak 3.453	0,035	4	0,138	Proses pembuatan semakin cepat karena tenaga kerja sudah tersedia, 100% pengrajin berasal dari Desa Banyumulek, dengan jumlah tenaga kerja yang banyak dapat memperhatikan produk dalam jumlah banyak sehingga dapat menjaga kontuinitas produk
Bahan penunjang mudah diperoleh dengan harga yang murah	0,134	2	0,267	Bahan pendukung mempengaruhi untuk meningkatkan nilai jual namun tanpa bahan pendukung kerajinan gerabah dapat dijual
Teknik/cara pembentukan gerabah bersifat tradisional	0,017	3	0,052	Teknik/cara pembentukan gerabah yang masih menggunakan tangan akan dapat menjaga kekahasan produk sekaligus melestarikan budaya bangsa
Produk berbasis ekspor	0,090	4	0,358	Produk yang berbasis ekspor merupakan dasar yang mudah untuk mengembangkan produk ke daerah yang lebih luas
Terlayani oleh jaringan listrik, air bersih dan telepon	0,101	2	0,201	Dengan tersedianya utilitas dapat memudahkan dan memperlancar kegiatan perindustrian di Desa Banyumulek
Sub total	**0,526**	**20**	**1,401**	
KELEMAHAN				
Tingkat pendidikan, wawasan dan keterampilan rendah	0,035	4	0,138	Rendahnya tingkat pendidikan dan keterampilan sangat mempengaruhi dalam proses produksi, dimana wawasan pengrajin mengenai permintaan pasar akan kurang selain itu mempengaruhi produk yang dihasilkan tidak memiliki variasi
Produk yang dihasilkan kurang variasi	0,035	3	0,104	Konsumen akan merasa bosan jika produk yang ditawarkan dari tahun ke tahun jenis, model dan coraknya sama tidak variatif.
Kurangnya jaringan pemasaran	0,090	4	0,358	Jaringan pemasaran yang kurang mengakibatkan jangkauan pemasaran kerajinan gerabah terbatas

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI INTERNAL	BOBOT	RATING	B X R	KETERANGAN
Kurangnya manajemen dalam mengelola sarana penunjang	0,101	2	0,201	Manajemen pengelolaan yang kurang mangakibatkan tidak terawatnya sarana penunjang sehingga ketersediaan sarana penunjang untuk pengembangan sentra industri kurang
Kurangnya modal untuk mengembangkan usaha	0,131	3	0,394	Tidak aktifnya koperasi menyebabkan berkurangnya sumber modal untuk mengembangkan usaha. Kebutuhan modal sangat penting untuk peningkatan usaha
Kurangnya teknologi alat produksi sehingga memiliki keterbatasan dalam menghasilkan produk dalam jumlah banyak dan dalam waktu singkat	0,017	3	0,052	Industri kecil dapat dikatakan mampu melakukan produksi dalam skala besar jika dapat memenuhi pesanan dalam jumlah besar dan dalam waktu yang singkat
Tidak ada pengelola sentra industri	0,066	4	0,264	Tidak adanya penanggung jawah pengelola sentra industri mengakibatkan tidak adanya pihak yang dapat bertanggungjawah atas perkembangan ataupun penurunan kegiatan di dalam sentra indsustri
Sub total	**0,474**	**23**	**1,511**	
Total	**1,000**	**43**	**2,912**	

Sumber: Hasil Analisa

2. Eksternal Strategis Analysis Summary (EFAS)

Pemberian bobot pada tabel EFAS menunjukkan dampak yang mungjin diberikan oleh faktor dari luar yang dapat mempengaruhi posisi strategis industri kerajinan gerabah. Pemberian bobot dan rating sama dengan pembarian bobot dan rating pada tabel IFAS. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Tabel 5.15.

Tabel 5. 15 EFAS Kerajinan Industri Gerabah Banyumulek

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	B X R	KETERANGAN
PELUANG				
Adanya dukungan pemerintah dengan menetapkan arahan pengembangan khusus untuk sentra indsutri	0,157	2	0,313	Penetapan arahan sentra industri kerajinan gerabah Desa Banyumulek memberikan wacana mengenai upaya pengembangan sentra industri. Perkembangan sentra industri lebih terarah dan terpogram dengan baik selain itu akan berimbas pada prioritas alokasi dana APBD yang akan digunakan untuk memfasilitasi pengembangan sentra industri
Mudahnya aksesibilitas menuju sentra industri kerajinan	0,105	3	0,315	Aksesibilitas yang mudah sangat membantu dalam mempercepat waktu proses pemenuhan kebutuhan bahan baku ataupun dalam distribusi pemasaran serta mempermudah pencapaian lokasi
Masih cukup tersedianya tanah liat di Lendang Andus dan Gunung Sasak selain itu juga terdapat sumber tanah	0,139	4	0,557	Tanah liat yang masih tersedia mampu mecukupi kebutuhan pengrajin Desa Banyumulek hingga 10 tahun mendatang. Dengan adanya sumberdaya pengganti maka

FAKTOR-FAKTOR STRATEGI EKSTERNAL	BOBOT	RATING	B X R	KETERANGAN
liat lain di Pulau Lombok ataupun sumber pengganti tanah liat berupa toseki dan koalin.				industri kerajinan gerabah dapat terus berproduksi
Tersedianya lahan kosong yang kurang produktif	0,157	3	0,470	Dengan adanya lahan yang dapat dikembangkan dapat digunakan sebagai lahan cadangan untuk pengembangan sentra industri ataupun untuk membangun sarana penunjang sentra industri
Sub total	**0,557**	**12**	**1,655**	
ANCAMAN				
Menurunnya permintaan gerabah karena produk yang monoton dan ketidakstabilan keamanan di Indonesia, kurangnya informasi produk dan pemasran, kurangya jaringan pemasaran, serta tidak adanya strategi pemasaran produk	0,093	4	0,374	Semakin berkurangnya permintaan menyebabkan penghasilan pengrajin berkurang dan mempengaruhi jumlah produksi gerabah selanjutnya. Selain itu kesejateraan masyarakat pengrajin akan semakin mengalami kemunduran
Bahan baku tanah liat dan pasir merupakan sumberdaya tidak dapat diperbaharui	0,139	3	0,418	Pengelolaan tanah liat yang tidak efesien dapat menyebabkan cepat habisnya sumberdaya tersebut sehingga untuk di masa mendatang kemungkinan industri kerajinan gerabah tidak dapat berproduksi kembali
Adanya saingan dalam pemasaran kerajinan gerabah	0,073	4	0,292	Banyaknya penghasil gerabah di Indonesia sehingga tingkat persaingan dalam pasar internasional semakin tinggi.
Semakin sulitnya birokrasi peminjaman modal	0,137	3	0,411	Birokrasi di lembaga keuangan yang lama dan rumit akan mempengaruhi perkembangan usaha
Sub total	**0,443**	**14**	**1,494**	
Jumlah	**1**	**26**	**3,149**	

Sumber: Hasil Analisa

Penentuan posisi perusahaan didasarkan pada analisis total skor faktor internal dan faktor eksternal, dengan menggunakan model Internal-Eksternal Matrik (Wheelen, 1995 : 45). Berdasarkan Internal-Eksternal Matrik, dengan nilai total skor IFAS = 2,912 dan EFAS = 3,149 strategi yang sesuai untuk industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek adalah pertumbuhan dengan kosentrasi melalui integrasi horizontal. Artinya industri kecil gerabah lebih konsentrasi untuk peningkatan usaha dengan cara meningkatkan jenis produk dan meningkatan pelayanan kepada konsumen. Tujuan dari diterapkan strategi pertumbuhan tersebut yaitu untuk meningkatkan penjualan dan keuntungan dengan cara memanfaatkan keuntungan ekonomi baik di produksi maupun pemasaran. Kecenderungan industri kerajinan gerabah untuk melakukan konsentrasi sangat didukung dengan tenaga kerja terampil dan ketersediaan bahan baku tanah liat. Dengan kekuatan tersebut maka penjualan

kerajinan gerabah dapat ditingkatkan. Untuk lebih jelasnya posisi strategi industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek dalam Matrik Eksternal Internal dapat dilihat pada Gambar 5.9.

Gambar 5. 9 Matrik Eksternal Internal (Matrik *General Electric*)

KEKUATAN INTERNAL

DAYA TARIK INDSUTRI	Tinggi	Rata-rata	Lemah
Tinggi	1 **GROWTH** Konsentrasi melalui integrasi vertikal	2 **GROWTH** Konsentrasi melalui integrasi horisontal	3 **RETRENCHMENT** *Tunraround*
	4 **STABILITY** Hati-hati	5 **GROWTH** Konsentrasi melalui integrasi horisontal **STABILITY** Tidak ada perubahan profit strategi	6 **GROWTH** Captive Company Atau Diverstment
Sedang	7 **GROWTH** Difersifikasi konsentrik	8 **GROWTH** Difersifikasi konglomerat	9 **GROWTH** Bangkrut atau likuidasi
Rendah			

Sumber: Hasil Analisis, 2006

B. Matrik *grand strategy*

Berdasarkan matrik eksternal internal maka dalam matrik *grand strategy* masuk dalam kuadran II yang berarti bahwa industri kerajinan gerabah memiliki peluang pasar yang sangat besar, tetapi di lain pihak kerajinan gerabah menghadapi beberapa kendala/kelemahan internal. Fokus strategi pada kuadran ini adalah meminimalkan masalah-masalah internal perusahaan sehingga dapat merebut pasar yang lebih baik. Selain itu strategi yang tepat untuk kerajinan gerabah yang berada pada kuadran II yaitu dengan *Agresif Maintenance Strategy* dimana pengelola sentra industri kerajinan gerabah melaksanakan pengembangan secara aktif dan agresif.

Berdasarkan hasil perhitungan yang diperoleh dari tabel IFAS dan EFAS maka nilai-nilai yang diperoleh yaitu sebagai berikut:

Sumbu X

X = kekuatan + kelemahan

= 1,401 + (-1,511)

= -0,11

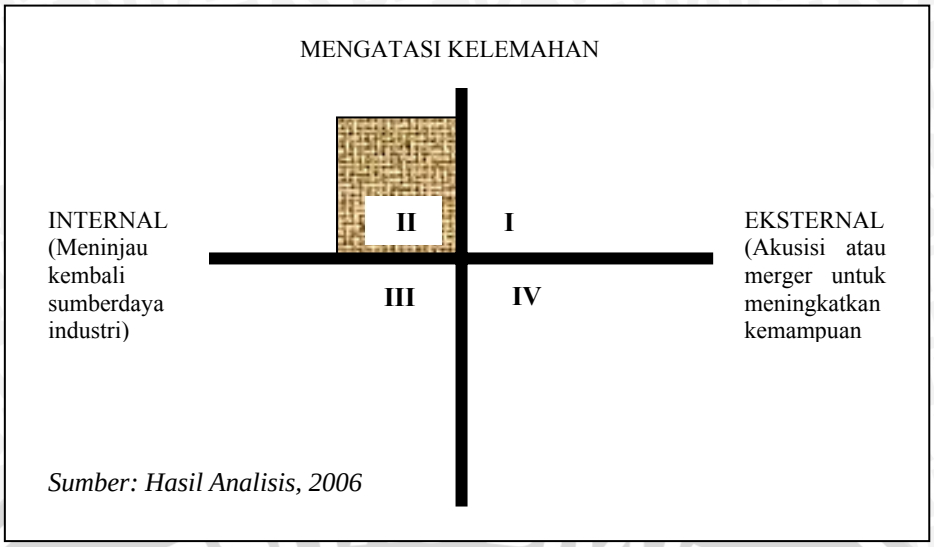
Sumbu Y

Y = Peluang + Ancaman

= 1,655 + (-1,494)

= 0,161

Sehingga posisi industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek berada pada koordinat (-0,11 , 0,161). Untuk lebih jelasnya posisi strategy industri kerajinan gerabah dalam matrik *Grand Strategy* dapat dilihat pada Gambar 5.10.



Gambar 5. 10 Matrik Grand Strategy

C. Matrik SWOT

Berkaitan dengan hasil analisis karakteristik kegiatan industri, sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek masih berada pada tingkat survival sedangkan jika dikaitkan dengan kebutuhan dasar industri setiap fasa tahap pertumbuhan industri kerajinan gerabah berada pada tahap pendirian. Pada posisi survival atau tahap pendirian kondisi sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek masih labil dan belum siap untuk bersaing dengan produk-produk lain khususnya dalam model produk yang dihasilkan. Selain itu kondisi tersebut didukung pula oleh permasalahan utama yang menjadi penyebab berkurangnya jumlah produksi kerajian gerabah antara lain tidak terdapatnya tempat pelatihan dan keterampilan, tidak aktifnya pusat informasi, minimnya teknologi modern, kurangnya modal serta tidak adanya penanggung jawab sentra industri, untuk lebih jelasnya dalam melihat tingkat sentra industri gerabah Banyumulek dalam indikator kinerja usaha kecil pada berbagai tingkat perkembangan usaha saat ini dapat dilihat pada penjelasan tabel 5.16.

Tabel 5. 16 Indikator Kinerja Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek

No	Indikator Kinerja Usaha Kecil	Tingkat "*Survival*" Usaha	Kondisi Eksisting	Tingkat "Konsolidasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat konsolidasi	Tingkat "Akumulasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat akumulasi
1	Pertumbuhan penyerapan tenaga kerja	a. < 5 orang	a. 83,33% memiliki tenaga kerja di bawah 5 orang, 12,75% memiliki tenaga kerja 6-20, dan 3,92% memiliki tenaga kerja di atas 20 orang	a. 6-15 orang	a. Meningkatkan jumlah tenaga kerja rata-rata menjadi 6-15 orang	a. 16-20 orang	a. Meningkatkan jumlah tenaga kerja rata-rata menjadi di atas 15 orang
		b. Tidak ada aturan kerja yang ada hanya perintah kerja pemilik usaha	b. Tidak memiliki aturan kerja	b. Aturan kerja tidak terlalu ketat hanya kesepakatan informal	b. Menetapkan aturan kerja seperti waktu masuk, waktu istirahan dan waktu pulang	b. Mempunyai peraturan kerja (walaupun tidak tertulis)	b. Menetapkan aturan kerja
		c. Unit usaha sering bersatu dengan tempat tinggal pemilik	c. Tempat usaha masih bersatu dengan tempat tinggal dan hanya 2 art-shop yang sudah terpisah tempat usahanya dari rumah	c. Unit usaha tersendiri tapi masih bersatu dengan rumah pemilik	c. Memisahkan tempat usaha dari rumah induk	c. Unit usaha telah terpisah dari rumah tangga pemilik.	c. Memisahkan unit usaha di tempat yang lebih strategis
		d. Kerja serabutan dan tidak ada spesialisasi kerja	d. Tidak memiliki spesialisasi pekerjaan	d. Pembagian kerja tidak terlalu jelas	d. Menentukan spesialisasi pekerjaan untuk tenaga kerja	d. Mempunyai pola pembagian kerja lebih jelas.	d. Memberikan pelatihan tenaga kerja sesuai dengan spesialisasi pekerjaannya
2	Modal Kerja	a. Pemilik usaha tidak dapat memisahkan secara tegas modal untuk usaha dan konsumsi rumah tangga.	a. Modal masih belum dapat dipisahkan dari kebutuhan sehari-hari	a. Pemilik usaha baru mampu/berusaha menabung yang kadang-kadang masih digunakan untuk kepentingan lain di luar usahanya	a. Memisahkan antara modal dengan kebutuhan sehari-hari	a. Pemilik usaha mampu melakukan akumulasi modal dan melakukan *re-investasi* usaha atau diversifikasi atas usahanya.	a. Mencari tambahan investor untuk dapat membantu peningkatan usaha
		b. Umumnya belum pernah mempunyai	b. Sudah tersedia koperasi sebagai	b. Baru belajar berhubungan dengan	b. Memanfaatkan koperasi sebagai	b. Mulai berhubungan dengan	b. Memanfaatkan koperasi, bank dan

No	Indikator Kinerja Usaha Kecil	Tingkat "*Survival*" Usaha	Kondisi Eksisting	Tingkat "Konsolidasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat konsolidasi	Tingkat "Akumulasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat akumulasi
		hubungan dengan pihak perbankan tetapi mempunyai hubungan dengan pihak pelepas uang (rentenir)	lembaga keuangan namum sejak tahun 2003 sudah tidak aktif lagi	pihak perbankan, khususnya baru sebagai penabung.	lembaga keuangan sumber modal	pihak perbankan atau pihak keuangan non perbankan dalam upaya pengembangan usahanya.	investor sebagai sumber tambahan modal
3	Struktur usaha	Pemilik usaha sangat tergantung pada struktur hulu-hilir (dalam pengadaan bahan baku dan pemasarannya), dan mereka memproduksi (jenis dan jumlah) berdasarkan pesanan struktur tersebut.	Produksi tergantung dari pesanan dan jika tidak ada pesanan masih tetap berproduksi namun untuk produk kebutuhan sehari-hari	Pemilik usaha belum mampu mengambil keputusan untuk berproduksi (jumlah dan jenis), masih ada intervensi dari struktur hulu hilir.	Produksi tetap dilakukan meskipun tanpa ada pesanan dengan membuat barang yang sering dibutuhkan oleh masyarakat	Relatif bebas menentukan jenis dan jumlah produk serta tidak terlalu tergantung pada keketatan struktur hulu hilir.	Produksi dilakukan setiap hari dengan jenis produk yang baru dan bervariasi
4	Pemasaran	a. Kontinuitas produksi sangat bergantung pada pesanan dan bersifat musiman	a. Kontinuitas tergantung dari pesanan namun untuk produk kebutuhan sehari-hari masih dapat dijumpai di pasaran	a. Kontinuitas produksi masih berfluktuasi, diantaranya ada bulan-bulan produksi yang stabil.	a. Menjaga kontinuitas produk dengan memperbanyak jumlah produksi pada musim kemarau	a. Kontinuitas produksi relatif stabil.	a. Menjaga kontinuitas produk dengan memperbanyak jumlah produksi pada musim kemarau
		b. Tidak mempunyai strategi pemasaran, karena langsung diserahkan pada bandar	b. Tidak memiliki strategi pemasaran diserahkan langsung ke pengumpul Memiliki pemberi kerja tetap berupa pengumpul	b. Strategi pemasaran masih coba-coba dan masih memerlukan bantuan bandar pemasar	b. Strategi pemasaran dengan menawarkan model dan desain baru pada pengumpul Meningkatkan jaringan pemasaran	b. Telah mempunyai strategi dan saluran pemasaran produk sendiri.	b. Strategi pemasaran dengan mengumpulkan produk pada pengumpul yang tetap agar kualitas produk terjaga Meningkatkan jaringan pemasaran
		c. Stok barang atau produk tidak pernah	c. Stok barang hanya berupa produk	c. Stok barang hanya dilakukan bila	c. Stok produk dapat dilakukan pada saat	c. Mempunyai usaha membuat stok	c. Stok produk dapat dilakukan pada saat

No	Indikator Kinerja Usaha Kecil	Tingkat "*Survival*" Usaha	Kondisi Eksisting	Tingkat "Konsolidasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat konsolidasi	Tingkat "Akumulasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat akumulasi
		dilakukan hanya memproduksi sejumlah pesanan	kebutuhan sehari-hari	mempunyai untung yang cukup besar.	musim kemarau untuk mengantisipasi kurangnya jumlah produksi pada musim hujan	barang (baik bahan baku maupun produksi)	musim kemarau untuk mengantisipasi kurangnya jumlah produksi pada musim hujan
		d. Tidak pernah melakukan promosi usaha	d. Promosi dilakukan dengan menjual di art-shop – art-shop dan masuk dalam salah satu tujuan wisata di Pulau Lombok	d. Sangat jarang mengikuti kegiatan promosi usaha.	d. Promosi produk dengan memanfaatkan kegiatan-kegiatan pameran produk seni dan media internet untuk memasarkan	d. Relatif mulai mengikuti promosi dagang yang diberikan melalui fasilitas pemerintah/pihak lain.	d. Promosi dengan memanfaatkan kegiatan-kegiatan pameran produk seni dan media internet untuk memasarkan serta membuat katalog produk untuk masing-masing unit usaha
5	Penggunaan teknologi	Masih dominan melakukan pekerjaan manual dan teknologi yang bersifat tradisional	Penggunaan teknologi mesin modern sangat minim	Komposisi pekerjaan manual dan teknologi semi modern sebagai alat bantu masih berimbang	Meningkatkan jumlah teknologi mesin molen	Relatif mulai intensif penggunaan teknologi cepat dan modern sebagai alat bantu.	Meningkatkan jumlah penggunaan mesin jiger untuk mempercepat waktu produksi
6	Formalitas dan insentif	Tidak mempunyai ijin usaha formal	Telah dikenalkan sistem perijinan pada pengrajin	Belum mempunyai izin usaha secara formal	Mewajibkan setiap pemilik usaha untuk memiliki ijin usaha	Relatif belum mempunyai izin usaha secara formal, tetapi mulai ada yang mangusahakan beberapa izin usaha.	Mewajibkan setiap pemilik usaha untuk memiliki ijin usaha
7	Manajemen dan perilaku spesifik	a. Tidak mempunyai sistem administrasi dan pembukuan	a. Pengrajin tidak memiliki sistem administrasi dan pembukuan sedangkan pengumpul sudah membuat dan masih bersifat sederhana	a. Belum menerapkan sistem adminstrasi dan pembukuan secara teratur, masih mengandalkan ingatan.	a. Membuat pembukuan dan administrasi secara sederhana	a. Mulai menerapkan sistem adminstrasi dan pembukuan secara sederhana.	a. Membuat pembukuan dan administrasi dengan menggunakan teknologi komputer

No	Indikator Kinerja Usaha Kecil	Tingkat "*Survival*" Usaha	Kondisi Eksisting	Tingkat "Konsolidasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat konsolidasi	Tingkat "Akumulasi" Usaha	Strategi untuk mencapai tingkat akumulasi
		b. Kreativitas dan inovasi tidak terlihat	b. Tidak memiliki krativitas dan inovasi namun memiliki tenaga kerja terampil	b. Mempunyai bibit kreativitas dan inovasi tetapi masih bersifat laten	b. Meningkatkan kreativitas dan inovasi melalui pelatihan	b. Mempunyai bibit kreativitas dan inovasi yang tinggi.	b. Meningkatkan kreativitas dan inovasi melalui pelatihan
		c. Tidak mempunyai rencana produksi	c. Tidak memiliki rencana produksi karena tergantung pesanan	c. Mulai belajar dan meniru membuat sistem perencanaan produksi.	c. Memiliki rencana produksi sesuai dengan target dan sasaran	c. Telah mempunyai sistem perencanaan produksi secara sederhana.	c. Memiliki rencana produksi sesuai dengan target dan sasaran
		d. Tidak peduli terhadap perkembangan informasi	d. Informasi hanya sampai pada pengumpul besar	d. Belum terlalu memperhatikan informasi pengembangan.	d. Informasi hanya diperoleh dari pemerintah	d. Mempunyai upaya untuk mencari perkembangan informasi.	d. Informasi pasar dapat diperoleh dari media internet

Sumber: Hasil Analisis, 2007

Tabel 5. 17 MPP Program Peningkatan Produksi Kerajinan Gerabah

No		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif										Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2006	Tahun 2008		Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011			
					Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah		
1	SASARAN PROYEK	Produksi kerajinan gerabah meningkat	Produk kerajinan gerabah meningkat **	479,05 ton	120,95 ton (25 %)	600 ton	150 ton (57%)	750 ton	250 ton (109%)	1.000 ton	500 ton (213%)	1.500 ton	Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lombok Barat Laporan proyek	
2.	MAKSUD PROYEK	Pengrajin memproduksi kerajinan gerabah kualitas baik dalam jumlah lebih banyak	Jumlah unit usaha yang memiliki jumlah tenaga kerja di atas 20 orang*	4 unit usaha art-shop	2 unit usaha art-shop (15% jumlah art-shop)	6 unit usaha art-shop	4 unit usaha art-shop (20% jumlah art-shop)	8 unit usaha art-shop	6 unit usaha art-shop (30% jumlah art-shop)	14 unit usaha art-shop	8 unit usaha art-shop (50% jumlah art-shop)	24unit usaha art-shop	Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lombok Barat Laporan proyek Laporan Koperasi BPS Kabupaten Lombok Barat Survey Pasar	Harga bahan baku stabil Harga jual gerabah stabil Kontinuitas produk Produk bervariasi Harga teknologi terjangkau
			Jumlah unit usaha yang sudah mengguna kan lembaga keuangan perbankan /lembaga keuangan non-	11 unit usaha art-shop	1 unit usaha art-shop (30% jumlah art-shop)	12 unit usaha art-shop	7 unit usaha art-shop (45% jumlah art-shop)	19 unit usaha art-shop	13 unit usaha art-shop (70% jumlah art-shop)	32 unit usaha art-shop	16 unit usaha art-shop (100% jumlah art-shop)	48 unit usaha art-shop		

No		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif									Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2006	Tahun 2008		Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011		
					Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	
			perbankan sebagai sumber tambahan modal*										
			Jumlah unit usaha yang struktur usahanya mandiri*	6 unit usaha art-shop	9 unit art-shop (50% jumlah art-shop)	15 unit usaha art-shop	17 unit art-shop (75% jumlah art-shop)	32 unit usaha art-shop	13 unit art-shop (100% jumlah art-shop)	45 unit usaha art-shop	3 unit art-shop (100% jumlah art-shop)	48 unit usaha art-shop	
			Jumlah unit usaha yang pemasarannya sudah mencapai skala nasional dan internasional*	14 unit usaha art-shop	17 unit art-shop (80% jumlah art-shop)	31 unit usaha art-shop	7 unit art-shop (90% jumlah art-shop)	38 unit usaha art-shop	7 unit art-shop (100% jumlah art-shop)	45 unit usaha art-shop	3 unit art-shop (100% jumlah art-shop)	48 unit usaha art-shop	
			Jumlah unit usaha yang menggunakan mesin molen dan mesin jiger	117 unit usaha produsen*	463 unit usaha produsen (50% jumah produsen)	580 unit usaha produsen	121 unit usaha produsen (60% jumah produsen)	701 unit usaha produsen	183 unit usaha produsen (75% jumah produsen)	884 unit usaha produsen	304 unit usaha produsen (100% jumah produsen)	1188 unit usaha produsen	
			Jumlah unit usaha	10 art-shop	29 unit art-shop	39 art-shop	3 unit art-shop	42 art-shop	3 unit art-shop	45 art-shop	3 unit art-shop	48 art-shop	

No		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif										Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2006	Tahun 2008		Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011			
					Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah		
			yang sudah mendapatkan ijin usaha*		(100% art-shop)		(100% art-shop)		(100% art-shop)		(100% art-shop)			
			Jumlah unit usaha yang manajemen usahanya menggunakan teknologi komputerisasi*	4 art-shop	35 unit art-shop (100% art-shop)	39 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	42 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	45 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop0	48 art-shop		
3.	HASIL-HASIL KERJA PROYEK	Meningkatnya jumlah tenaga kerja**	Jumlah unit usaha	1.146 unit usaha prodeusen	13 unit usaha produsen (1,13%)	1.159 unit usaha produsen	10 unit usaha produsen (2%)	1.169 unit usaha produsen	9 unit usaha produsen (2,79%)	1.178 unit usaha produsen	10 unit usaha produsen (3,66%)	1.188 unit usaha produsen	Dinas Perdagangan dan Perindustrian Kabupaten Lombok Barat Laporan proyek Laporan Koperasi BPS Kabupaten Lombok Barat Survey	Koordinasi yang baik antara pemerintah, swasta, pengrajin, pengumpul dan investor Kebijak
			Jumlah tenaga kerja**	3.453 orang	51 orang (1,44%)	3.504 orang	28 orang (2,29%)	3.532 orang	28 orang (3,10%)	3.560 orang	29 orang (3,84%)	3.589 orang		
			Jumlah usaha yang sudah memiliki aturan kerja	-	4 unit usaha art-shop/10% jumlah art-shop	4 art-shop	7 unit usaha art-shop/25% jumlah art-shop	11 art-shop	12 unit usaha art-shop/50% jumlah art-shop	23 art-shop	25 unit usaha art-shop/100% jumlah art-shop	48 art-shop		

No		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif									Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2006	Tahun 2008		Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011		
					Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	
			Jumlah tenaga kerja ahli*	-	58 orang (5% jumlah tenaga kerja)	58 orang	59 orang (10% jumlah tenaga kerja)	117 orang	119 orang (20% jumlah tenaga kerja)	236 orang	120orang (30% jumlah tenaga kerja)	356 orang	Pasar	sanaan pemerintah mendukung perkembangan sentra industri gerabah
		Meningkatnya jumlah modal usaha	Jumlah pengumpul kecil**	30 unit usaha kecil	5 unit art-shop (17%)	35 unit usaha kecil	3 unit art-shop (27%)	38 unit usaha kecil	3 unit art-shop (34%)	40 unit usaha kecil	3 unit art-shop (43%)	43 unit usaha kecil		
			Jumlah pengumpul besar*	4 unit usaha besar	0 unit usaha (0%)	4 unit usaha besar	0 unit usaha (0%)	4 unit usaha besar	0 unit usaha (25%)	5 unit usaha besar	0 unit usaha (25%)	5 unit usa besar ha		
			Jumlah investor	-	1 investor	1 investor	0 investor	1 investor	0 investor	1 investor	1 investor	2 investor		
			Jumlah diversifikasi usaha	-	1 jenis	1 jenis	0 jenis	1 jenis	1 jenis	2 jenis	1 jenis	3 jenis		
			Jumlah pengguna lembaga keuangan perbankan /lembaga non-perbankan *	11 unit usaha art-shop	1 unit usaha art-shop (30% jumlah art-shop)	12 unit usaha art-shop	7 unit usaha art-shop (45% jumlah art-shop)	19 unit usaha art-shop	13 unit usaha art-shop (70% jumlah art-shop)	32 unit usaha art-shop	16 unit usaha art-shop (100% jumlah art-shop)	48 unit usaha art-shop		
		Terbentuknya struktur usaha yang mandiri*	Jumlah unit usaha yang sudah mandiri	6 unit usaha art-shop	9 unit art-shop (50% jumlah art-shop)	15 unit usaha art-shop	17 unit art-shop (75% jumlah art-shop)	32 unit usaha art-shop	13 unit art-shop (100% jumlah art-shop)	45 unit usaha art-shop	3 unit art-shop (100% jumlah art-shop)	48 unit usaha art-shop		

No		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif										Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2006	Tahun 2008		Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011			
					Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah		
		Meningkatnya jaringan pemasaran	Jumlah art-shop di Desa Banyumulek**	36 art-shop	3 unit art-shop (8,3%)	39 art-shop	3 unit art-shop (16,7%)	42 art-shop	3 unit art-shop (25%)	45 art-shop	3 unit art-shop (33,.3%)	48 art-shop		
			Jumlah art-shop di Luar Desa Banyumulek	36 art-shop	6 art-shop	42 unit usaha	1 art-shop	43 unit usaha	6 art-shop	49 unit usaha	9 art-shop	58 unit usaha		
			Jumlah tujuan negara ekspor	28 negara tujuan	4 negara tujuan	30 negara tujuan	2 negara tujuan	32 negara tujuan	3 negara tujuan	35 negara tujuan	5 negara tujuan	40 negara tujuan		
		Tersedianya teknologi modern	Jumlah mesin molen	1 unit	1 unit	2 unit	0 unit	2 unit	1 unit	3 unit	0 unit	3 unit		
			Jumlah alat putar mesin jiger*	-	580 unit usaha produsen (50% jumah produsen)	580 unit usaha produsen	121 unit usaha produsen (60% jumah produsen)	701 unit usaha produsen	183 unit usaha produsen (75% jumah produsen)	884 unit usaha produsen	304 unit usaha produsen (100% jumah produsen)			
		Terbentuknya sistem legalitas dan formalitas yang lebih baik	Jumlah unit usaha yang sudah memiliki ijin usaha*	10 art-shop	29 unit art-shop (100% art-shop)	39 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	42 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	45 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	48 art-shop		
		Terbentuk	Jumlah	4 art-	35 unit	39 art-	3 unit	42 art-	3 unit	45 art-	3 unit	48 art-		

No		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif									Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2006	Tahun 2008		Tahun 2009		Tahun 2010		Tahun 2011		
					Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	Peningkatan	Jumlah	
		nya manajemen usaha yang lebih baik	usaha yang sudah melakukan pembukuan dan adminstrasi dengan komputerisasi*	shop	art-shop (100% art-shop)	shop	art-shop (100% art-shop)	shop	art-shop (100% art-shop)	shop	art-shop (100% art-shop)	shop	
			Jumlah tenaga kerja yang sudah mendapatkan pelatihan peningkatan kreatifitas dan inovasi*	-	58 orang (5% jumlah tenaga kerja)	58 orang	59 orang (10% jumlah tenaga kerja)	117 orang	119 orang (20% jumlah tenaga kerja)	236 orang	120orang (30% jumlah tenaga kerja)	356 orang	
			Jumlah unit usaha yang sudah menggunakan teknologi informasi *	-	39 unit art-shop (100% art-shop)	39 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	42 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	45 art-shop	3 unit art-shop (100% art-shop)	48 art-shop	

No.		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif				Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2008	Tahun 2009	Tahun 2010	Tahun 2011	
4.	KEGIATAN-KEGIATAN PROYEK	a. Meningkatkan jumlah tenaga kerja › Mengidentifikasi tenaga kerja yang diberi pelatihan › Sosialisasi pelatihan › Mengidentifikasi kebutuhan pelatihan tenga kerja › Mengidentifikasikan pemberi pelatihan › Menyusun modul pelatihan › Menetapkankan lokasi tempat pelatihan › Melatih pengrajin › Memotivasi tenaga kerja › Evaluasi b. Meningkatnya jumlah modal usaha › Mengaktifkan koperasi usaha di Desa Banyumulek › Mengkonsep tujuan dan sasaran koperasi yang lebih baik › Sosialisasi pengaktifan koperasi › Mengidentifikasi sasaran yang perlu bantuan modal › Mencari sumber dana dari pemerintah dan investor › Evaluasi c. Terbentuknya struktur usaha yang mandiri › Menentukan sasaran konsumen › Memproduksi produk sesuai selera pasar	Sumber modal: Anggaran Pendapatan Belanja Daerah Investor/swasta					Tersedinaya tenaga kerja terampil Tersedianya lahan pengembangan usaha Tersedianya bahan baku Permintaan pasar stabil Dukungan kebijakan pemerintah

No.		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif				Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2008	Tahun 2009	Tahun 2010	Tahun 2011		
		▸ Memproduksi produk yang jenisnya heterogen ▸ Menjaga kontuinitas produk ▸ Evaluasi d. Meningkatnya jaringan pemasaran ▸ Mengidentifikasi sasaran pemasaran ▸ Mengidentifikasi negara tujuan ekspor ▸ Membuat booklet produk ▸ Mengadakan pameran produk barang kerajinan ▸ Menggunakan teknologi informasi (website) untuk pemasaran ▸ Menstadarisasi produk yang dipasarkan ▸ Mengklasifikasikan produk sesuai sasaran konsumen ▸ Evaluasi e. Tersedianya teknologi modern ▸ Mengidentifikasi teknologi yang digunakan ▸ Menentukan lokasi penempatan teknologi ▸ Sosialisasi penggunaan teknologi ▸ Evaluasi f. Terbentuknya sistem legalitas dan formalitas yang lebih baik ▸ Mengidentifikasi sasaran yang mengajukan ijin ▸ Sosialisasi wajib memiliki ijin usaha ▸ Evaluasi g. Terbentuknya manajemen usaha yang						

No.		Tujuan dan Kegiatan Proyek	Indikator-indikator objektif					Sumber-sumber pembuktian	Asumsi
				Tahun 2008	Tahun 2009	Tahun 2010	Tahun 2011		
		lebih baik › Mengikuti pelatihan manajemen usaha › Dipilihnya penanggunjawab pengelolaan usaha › Dipilihnya penanggunjawab produksi › Dipilihnya penanggungjawab pemasaran › Menyusun pembukuan dan administrasi usaha › Menggunakan teknologi informasi untuk mengikuti perkembangan pemasaran › Evaluasi							

Sumber: Hasil Analisis, 2007

Keterangan: *Persentase peningkatan berdasarkan hasil proyeksi pada tahun yang bersangkutan
** Prosentase berasal dari tahun awal perencanaan

Berdasarkan tabel 5.16 dan tabel 5.17 yang dikaitkan dengan indikator kinerja sentra industri kerajinan gerabah pada tabel 2.1, tahap pengembangan pada tahun 2008 hingga 2009 merupakan tingkat konsolidasi usaha untuk mempersiapkan menuju tingkat akumulasi usaha di tahun 2010. Beberapa strategi yang dapat dilakukan untuk mencapai target agar pada tahun 2010 sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek siap berada pada tingkat akumulasi dapat dilihat dalam analisis SWOT. Untuk lebih jalasnya mengenai matrik SWOT dan strategi pengembangan yang dirumuskan untuk mencapai tahap akumulasi dapat dilihat pada Tabel 5.18.

Tabel 5. 18 Matrik SWOT

Analisis SWOT			Faktor Internal	
			Kekuatan (S)	**Kelemahan (W)**
			Dekat dengan sumber bahan baku, sumber tanah liat 3 Km dan 20 Km dan pasir diperoleh dari Kali Babak yang berfungsi sebagai pembatas desa	Kurangnya teknologi alat produksi sehingga memiliki keterbatasan dalam menghasilkan produk dalam jumlah banyak dan dalam waktu singkat
			Merupakan produk yang khas karena warna asli tanah liat dapat dipertahankan tanpa diberikan pewarna tambahan	Produk yang dihasilkan kurang variasi
			Tersedia tenaga kerja terampil sebanyak 3.453	Kurangnya jaringan pemasaran
			Bahan penunjang mudah diperoleh dengan harga yang murah	Kurangnya manajemen dalam mengelola sarana penunjang
			Teknik/cara pembentukan gerabah bersifat tradisional	Kurangnya modal untuk mengembangkan usaha
			Produk berbasis ekspor	Tingkat pendidikan, wawasan dan keterampilan rendah
			Terlayani oleh jaringan listrik, air bersih dan telepon	Tidak ada pengelola sentra industri
Faktor Eksternal	**Peluang (O)**	Adanya dukungan pemerintah dengan menetapkan arahan pengembangan khusus untuk sentra indsutri	▸ Pembangaunan tempat pelatihan dan keterampilan untuk peningkatan keterampilan pengrajin ▸ Pembangunan sentra pemasaran pada lahan kosong ▸ Mempemudah prosedur ekspor ▸ Peningkatan kualitas pelayanan utlitas ▸ Peningkatan kualitas produk kerajinan gerabah dengan menetapkan standar baku mutu bahan baku dan penetapan pola distribusi ▸ Pertahankan kekhasan produk ▸ Perluasan jaringan pemasaran ▸ Pengembangan kegiatan promosi	▸ Pengadaan pelatihan-pelatihan untuk pengrajin ▸ Melakukan diversifikasi produk ▸ Pembentukan tim pengelola khusus yang memantau, mengawasi perkembangan sentra industri ▸ Peningkatan kualitas manajemen dan struktur usaha ▸ Pemberian bantuan modal melalui lembaga keuangan koperasi ▸ Pemberian bantuan peralatan teknologi
		Mudahnya aksesibilitas menuju sentra industri kerajinan		
		Masih cukup tersedianya tanah liat di Lendang Andus dan Gunung Sasak selain itu juga terdapat sumber tanah liat lain di Pulau Lombok ataupun sumber pengganti tanah liat berupa toseki dan koalin.		

			Faktor Internal	
			Kekuatan (S)	**Kelemahan (W)**
		Tersedianya lahan kosong yang kurang produktif	▸ Peningkatan penggunaan teknologi informasi dan teknologi peralatan ▸ Menjaga kontuinitas produk ▸ Pembangunan gudang penyimpanan barang dan bahan	
	Ancaman (T)	Menurunnya permintaan gerabah karena produk yang monoton dan ketidakstabilan keamanan di Indonesia, kurangnya informasi produk dan pemasran, kurangya jaringan pemasaran, serta tidak adanya strategi pemasaran produk	▸ peningkatan permintaan pasar dengan menawarkan produk yang khas, tidak monoton dan berkualitas ▸ Mengefesienkan penggunaan bahan baku ▸ Penciptaan desain-desain dan model produk baru ▸ Mempermudah prosedur peminjaman modal ▸ Pertahankan kekhasan produk	▸ Melakukan diversifiksi produk ▸ Penggunaan teknologi mesin hanya untuk mempercepat waktu pembuatan ▸ Pengaktifkan lembaga keuangan khusus untuk membantu perkembangan sentra industri
		Bahan baku tanah liat dan pasir merupakan sumberdaya tidak dapat diperbaharui		
		Adanya saingan dalam pemasaran kerajinan gerabah		
		Semakin sulitnya birokrasi peminjaman modal		

Sumber: Hasil Analisis

Pengembangan sentra industri kerajinan gerabah masih dalam tingkat survival untuk perkembangan 5 tahun mendatang diarahkan berada dalam tingkat akumulasi usaha agar jumlah produksi setiap tahunnya dapat dipertahankan bahkan ditingkatkan. Pada tahap akumulasi sentra industri kerajinan gerabah sudah harus siap bersaing dengan produk lainnya. Strategi pengembangan sentra industri kerajinan gerabah antara lain sebagai berikut:

1. *Supply pull strategy* meliputi antara lain:
   a. Strategi Peningkatan Tenaga Kerja
      ▸ Memanfaatkan dukungan pemerintah dalam mengadakan pelatihan-pelatihan pembuatan desain yang dapat meningkatkan daya kreatif dan inovasi pengrajin. Selain itu mengenalkan teknologi informasi pada pengrajin dengan mengadakan pelatihan membuat website/situs sendiri sehingga dapat lebih mempermudah dalam pemasaran gerabah, ataupun dengan mengajarkan program komputer yang dapat menunjang kegiatan manajemen pengelolaan usaha seperti program *visual basic*.

- Memanfaatkan keterampilan pengrajin dalam diversifikasi produk agar hasil produk kerajinan gerabah tidak monoton. Pembuatan produk kerajinan gerabah tidak hanya untuk peralatan memasak dan hiasan namun dapat dibentuk barang lain yang dapat dimanfaatkan oleh masyarakat banyak.
- Meningkatkan jumlah tenaga kerja pada masing-masing unit usaha untuk dapat memproduksi dalam jumlah banyak dalam waktu yang singkat.
- Menetapkan standar upah tenaga kerja untuk menjamin kesejahteraan pengrajin di sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.
- Menetapkan aturan kerja agar pekerjaan sesuai dengan terget atau sasaran yang sudah disususn dan adanya spesialisasi pekerjaan agar dapat mempertahankan kualitas produk.
- Mendirikan bangunan-bangunan yang dapat digunakan sebagai tempat pelatihan keterampilan bagi pengrajin dan pemilik usaha. Pelatihan yang akan diberikan berupa peningkatan kualiatas produk, perbaikan model dan desain-desain produk yang sesuai dengan trend serta pelatihan manajemen dan administrasi. Bangunan tersebut dapat bergabung dengan sentra pemasaran.

b. Strategi Peningkatan Modal

- Mengaktifkan kembali kinerja koperasi sebagai lembaga keuangan untuk membantu dalam memberikan tambahan modal usaha pada pengrajin. Kualitas pelayanan koperasi perlu ditingkatkan agar dapat menjangkau seluruh pengrajin. Tingkat pelayanan koperasi akan sangat erat kaitannya dengan pengembangan usaha industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek.
- Pemerintah memberikan bantuan modal usaha melalui lembaga keuangan koperasi yang ada di Desa Banyumulek. Selain itu juga mempermudah prosedur peminjaman uang di lembaga keuangan perbankan.
- Mempermudah prosedur investasi agar banyak investor (Usaha Industri Menengah dan Besar) dalam memberikan bantuan modal dan peralatan untuk perkembangan sentra industri.

c. Strategi Peningkatan Struktur Usaha

- Peningkatan kualitas pelayanan publik yang mendukung perkembangan industri kerajinan gerabah (art-shop, pasar seni, pusat informasi, koperasi) sehingga dapat menjangkau seluruh pengrajin gerabah di Desa Banyumulek.
- Peningkatan kualitas pelayanan utilitas agar dapat lebih memperlancar kegiatan industri kerajinan gerabah. Dengan adanya jaringan listrik maka akan

memberikan penerangan sehingga pada malam haripun pengrajin dapat bekerja, selain itu pengrajin dapat memanfaatkan listrik untuk memasang alat-alat elektronika. Dengan adanya jaringan telepon akan mempermudah dalam hubungan komunikasi baik untuk kegiatan sosial maupun untuk bisnis. Sedangkan jaringan air bersih selain untuk kebutuhan sehari-hari juga digunakan sebagai bahan baku dalam proses pembuatan kerajinan gerabah.

- Memanfaatkan waktu pembuatan gerabah yang relatif singkat dalam menjaga kontinuitas produksi, sehingga tidak hilang dari pasaran dengan tetap memproduksi kerajinan gerabah meskipun tidak ada pesanan dari konsumen. Memaksimalkan pembuatan gerabah pada saat musim kering sehingga, sehingga saat musim hujan produk kerajinan gerabah tetap dapat dipasarkan. Selain itu kontuinuitas produk dipertahankan dengan cara tetap menawarkan model dan desain gerabah yang baru kepada para konsumen.
- Memproduksi gerabah untuk berbagai tingkatan kualitas, yaitu kualitas tinggi, sedang dan rendah. Agar harga produk kerajinan gerabah dapat dijangkau oleh seluruh lapisan masyarakat.
- Mendirikan gudang penyimpanan barang hasil produk maupun bahan untuk membuat produk, terkait dengan waktu pembuatan yang relatif singkat. Gudang tersebut dapat digunakan sebagai tempat penyimpanan sebelum barang tersbut dikirim ke luar negeri. Gudang juga berfungsi sebagai tempat finishing barang kerajinan. Pembangunan gudang dapat digabung dengan sentra pemasaran industri.

d. Strategi Peningkatan Teknologi

- Memanfaatkan keahlian yang sudah dimiliki oleh pengrajin gerabah di Desa Banyumulek serta mempertahankan cara produksi dengan menggunakan tangan dalam membentuk kerajinan gerabah untuk menjaga kekhasan produk sehingga dapat tetap menjadi komoditi unggulan Propinsi NTB.
- Memberikan bantuan pengadaan mesin agar dapat menggunakan teknologi modern secara intensif hanya untuk mempercepat waktu proses produksi. Teknologi yang digunakan yaitu alat putar yang menggunakan mesin jiger dan menambah jumlah unit mesin molen. Fungsi alat putar ini hanya untuk meningkatkan jumlah produksi dalam waktu singkat, namun membentuk gerabah tetap dengan tangan sehingga tidak menghilangkan ciri khas produk.

Selain itu dengan mempertahankan cara membentuk gerabah yang bersifat tradisional merupakan salah satu upaya dalam mengembangkan budaya daerah.

e. Strategi Legalitas
   - Mewajibkan setiap usaha memiliki ijin usaha untuk mempermudah dalam pengembangan usaha, dengan memiliki ijin usaha maka setiap unit usaha akan mudah dalam memperoleh bantuan modal ataupun dalam mengurus administrasi pendistribusian barang. Bantuan modal diberikan dari pajak yang dikeluarkan oleh pemilik unit usaha.

f. Strategi Manajemen
   - Menerapkan sistem administrasi dan pembukuan baik dengan teknologi komputer ataupun dengan pembukuan sederhana untuk mempermudah pemantauan perkembangan usaha.
   - Membentuk tim pengelola khusus untuk sentra industri, agar maju mundurnya sentra industri dapat dipantau. Dengan terbentuknya tim pengelola maka akan lebih mudah dalam menyusun strategi-strategi pengembangan untuk tahun-tahun mendatang. Pegelola selain memiliki fungsi untuk memantau perkembangan juga sebagai sumber informasi pasar, perencana produksi dan perantara antara pemerintah dan pihak swasta dengan pengrajin yang ada di Desa Banyumulek. Perencanaan produksi harus dilakukan untuk mencapai target-target pemasaran dengan memanfaatkan informasi pasar yang diperoleh.

2. *Demand push strategy* meliputi antara lain:

a. Strategi Peningkatan Pemasaran
   - Mendirikan lokasi sentra pemasaran untuk mempermudah dalam pendistribusian dan promosi produk kerajinan gerabah. Sentra pemasaran difungsikan sebagai tempat pengkonsentrasian kegiatan industri. Hal tersebut disebabkan produk kerajinan gerabah bukan kebutuhan primer dan disertai dengan jumlah pesaing yang semakin bertambah sehingga yang harus dipromosikan tidak hanya produknya namun juga ”wadah” yang ditata dengan baik dan indah.
   - Meningkatkan kreatifitas dan inovasi dalam mendesain produk gerabah dengan mempertahankan kekhasan produk untuk bersaing dengan produk lainnya. Warna asli tanah liat yang dilapisi slip kilap dari asam dan bentukan gerabah yang berasal dari tangan dapat menjadi nilai jual tersendiri untuk kerajinan gerabah.

- Menetapkan saluran pemasaran atau pola distribusi produk yaitu melalui pengrajin – pengumpul – konsumen, agar kualitas produk dapat dipertahankan. Kualitas produk dapat dipertahankan dengan penyeleksian produk oleh pengumpul sebelum diterima konsumen. Selain itu, dengan alur distribusi yang singkat dapat meminimalkan salah paham informasi permintaan konsumen ke produsen.
- Mempermudah prosedur ekspor yang tidak berbelit-belit dan tidak menyulitkan bagi pemilik usaha.
- Meningkatkan bauran produk dengan mempertahankan teknik/cara pembuatan gerabah yang masih tradisional dan berdasarkan standar ISO 9002. Penetapan mutu kerajinan dilakukan dengan menetapkan standar mutu bahan baku pasir dan tanah liat yang digunakan. Kondisi tersebut dikarenakan luar negeri sudah menetapkan mutu standar yang aman digunakan dalam kaitannya dengan konsumsi, sehingga kerajinan gerabah Banyumulek dapat lebih mudah menembus pasar internasional. Selain itu juga jumlah permintaan dapat ditingkatkan dengan melakukan diversifikasi produk. Selain itu juga perlu pendiversifikasian model produk yang dibuat agar konsumen tidak bosan dengan model produk yang tetap sama.
- Meningkatakan bauran harga dengan memberikan harga standar untuk masing-masing produk berdasarkan kualitasnya serta memberikan potongan harga jika pesanan dalam jumlah banyak, sebagai media daya tarik untuk konsumen.
- Meningkatkan bauran promosi dengan peningkatan promosi melalui media cetak ataupun melalui media elektronik. Melalui media elektronik dapat berupa pembuatan situs/website mengenai produk kerajinan gerabah. Sedangkan melalui media cetak dapat berupa pembuatan profil industri dan majalah/buletin. Selain itu promosi dapat dilakukan melalui pameran-pameran kesenian. Kegiatan tersebut ditujukan untuk mengenalkan kerajinan gerabah pada masyarakat luas.
- Meningkatkan bauran distribusi dengan peningkatan jaringan pemasaran terutama untuk pasaran internasional dengan peningkatan kerjasama antar negara dalam bidang pemasaran dan meningkatkan intensitas distribusi agar produk tetap ada di pasaran.

5.4. Arahan Pengembangan

5.4.1 Pengembangan sentra industri

Arahan pengembangan kawasan sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek merupakan dasar atau landasan dalam mengembangkan Desa Banyumulek. Arahan penataan yang telah disusun diharapkan akan mampu menjadi salah satu alat untuk meningkatkan kesejahteraan melalui peningkatan dan pemerataan pendapatan masyarakat terutama kelompok pengrajin. Kondisi tersebut didukung oleh kerajinan gerabah merupakan komoditi unggulan Kabupaten Lombok Barat, yang telah mampu menyerap banyak tenaga kerja serta pemasarannya sudah berorientasi ekspor. Namun permasalahan yang dihadapi yaitu rendahnya sumberdaya manusia, sentra industri yang belum tersentralistik sehingga perkembangannya tidak dapat dipantau secara optimal dan keterbatasan modal dalam mengembangkan usaha kerajinan gerabah.

Tujuan pengembangan industri kerajinan gerabah Banyumulek adalah:

a. Meningkatkan ekonomi dan pendapatan masyarakat di sentra industri gerabah, dimana dengan berkembangnya sentra industri secara langsung akan mempengaruhi tingkat perekonomian masyarakat. Selain itu juga dapat mengurangi pengangguran di Desa Banyumulek karena industri kerajinan gerabah merupakan industri padat karya, sehingga angka kemiskinan dapat dikurangi.
b. Meningkatkan pendapatan daerah melalui pengembangan industri gerabah yang berorientasi ekspor. Industri kerajinan gerabah merupakan salah satu penyumbang PAD sehingga dengan berkembangnya sentra industri akan sangat mempengaruhi besarnya sumbangan industri kerajinan terhadap PAD.
c. Meningkatkan peran kelembagaan keuangan (koperasi) dalam memberikan bantuan modal usaha pada pengrajin. Dengan berfungsinya koperasi secara optimal maka sangat memungkinkan kesejahteraan semakin meningkat karena mereka memiliki tambahan modal dalam mengembangkan usaha mereka.
d. Meningkatkan peran perkumpulan pengrajin, dimana melalui perantara pengelola sentra industri kualitas dan jenis produk kerajinan yang dihasilkan akan semakin baik. Pengelola sentra memiliki tugas dalam memantau perkembangan sentra dan menjalankan program-program yang ditujukan untuk perkembangan sentra industri.
e. Meningkatkan integritas yang sinergis antara industri kerajinan gerabah dengan industri lainnya melalui jalinan kemitraan yang kokoh, saling memperkuat,

saling membutuhkan dan saling menguntungkan. Kemitran industri kerajinan gerabah antara lain dengan lembaga keuangan dan investor untuk mendapatkan tambahan modal, pihak eksportir dalam pengiriman produk kerajinan, mahasiswa/peneliti dalam penelitian kualitas produk ataupun bahan baku.

f. Meningkatkan daya saing kerajinan gerabah di pasar nasional dan internasional. Dengan adanya persaingan yang semakin ketat dengan produk kerajinan dari daerah lain akan mengakibatkan semakin terpacunya pengrajin gerabah Banyumulek dalam menciptakan produk-produk yang berkualitas tinggi.
g. Meningkatkan aksesibilitas pemasaran ke pasar lokal, regional, nasional maupun internasional. Memperluas jaringan pemasaran ditujukan untuk meningkatkan jumlah permintaan produk kerajinan gerabah, sehingga pengrajin dapat terus menerus berproduksi.
h. Meningkatkan diversifikasi produk melalui inovasi produk baru atau pengembagan produk yang sudah ada. Kebosanan ataupun produk yang monoton akan dapat mengurangi jumlah permintaan kerajinan gerabah. Diversifikasi produk ditujukan agar konsumen tidak merasa bosan dengan produk yang sama setiap saat, sehingga konumen tidak beralih ke kerajinan dari daerah lain.

A. Arahan pengembangan kegiatan industri

Pengembangan kegiatan industri sangat erat kaitannya untuk meningkatkan kualitas produk dan pelayanan dari sentra industri, hal tersebut terkait juga dengan penambahan jumlah tenaga kerja ataupun unit usaha yang bergerak di sektor industri kerajinan gerabah. Arahan pengembangan kegiatan industri meliputi arahan pengembangan bahan baku, tenaga kerja, modal, struktur usaha, pemasaran, teknologi, legalitas dan manajemen.

1. Bahan Baku

   Arahan pengembangan bahan baku meliputi:

   a. Mencari alternatif bahan baku lain yang dapat digunakan sebagai bahan pengganti tanah liat (tanah yang mengandung senyawa SiO_2, Al_2O_3 dan Fe_2O_2 seperti seperti kaolin, lempung dan toseki) yang tersebar di Propinsi NTB. Sumber kaolin antara lain: Belinje, Kecamatan Praya Barat Kabupaten Lombok Tengah, Seteluk Kabupaten Sumbawa. Sedangkan sumber lempung antar lain: Ampenan, Narmada, Gerung, Sekotong Kabupaten Lombok Barat, Praya Barat, Praya Timur, Sengkol, Pujut Kabupaten Lombok

Tengah, Terara Kabupaten Lombok Timur, Dompu Kabupaten Dompu. Dan sumber toseki antara lain: Kecamatan Hu'u Kabupaten Dompu dan Tonggotata Kecamatan Sape Kabupaten Bima. Jumlah komoditas koalin yang ada di Propinsi NTB sebesar 10.117.123 ton, lempung sebanyak 538.741.025 ton, dan toseki sebesar 1.032.000 ton. Dengan jumlah persediaan tanah liat tersebut kerajinan gerabah dapat bertahan lebih dari 10 tahun kedepan

b. Meminimalkan jumlah limbah tanah liat yang terbuang dengan cara mengefesiensikan penggunaan bahan baku.

2. Tenaga Kerja

Arahan pengembangan tenaga kerja antara lain:

a. Membangun tempat pelatihan dan pembinaan pengrajin sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan keterampilan. Masing-masing art-shop akan memberikan 2 perwakilan untuk dibina dan dilatih. Diperlukan 2 unit ruang pelatihan dengan kapasitas masing-masing 40 orang. Pelatihan akan diadakan setiap dua minggu sekali agar pengrajin yang dilatih memiliki waktu untuk menyalurkan keterampilan mereka pada tenaga kerja lainnya yang bekerja pada art-shop tersebut. Selain itu tujuannya juga untuk menjadikan pengrajin lebih kreatif dan inovatif dalam menciptakan desain-desain gerabah sehingga hasil akhir produk tidak mononton.

b. Mengadakan pelatihan setiap tri wulan.

Pelatihan yang direncanakan yaitu berupa pelatihan manajemen pengelolaan unit usaha industri. Sasaran pelatihan manajemen merupakan pemilik-pemilik art-shop dimana akan diadakan setiap 3 bulan sekali agar dapat dipantau dan dievaluasi hasil dari pelatihan yang telah mereka dapat. Pada pelatihan para pemilik usaha akan diberikan informasi mengenai cara memanjemen usahanya baik itu untuk produksi maupun distribusi pemasarannya.

c. Meningkatkan keterampilan pengrajin

Peningkatan kemampuan dan keterampilan pengrajin dapat dilakukan melalui pelatihan antara lain:

- *Achievement Motivation Training*
- Pelatihan manajemen sederhana
- Pelatihan kewirausahaan

- Pelatihan penggunaan teknologi produksi seperti mesin molen dan alat putar mesin jiger.
- Pelatihan manajemen dan teknik pemasaran baik menggunakan komputer ataupun promosi melalui pameran.
- Pelatihan di bidang pendanaan kredit perbankan
- Pelatihan mengenai prosedur ekspor barang
- Penyelenggaraan pemagangan tenaga kerja
- Pelatihan manajemen mutu dengan menggunakan standar ISO 9002 dan *safetyfood*.
- Pelatihan desain produk

d. Mengadakan studi banding ke tempat produksi gerabah lainnya yang juga berkembang seperti Kasongan dan Bantul di Yogyakarta ataupun ke negara Cina dan Vietnam.

3. Modal

Arahan pengembangan modal antara lain:

a. Mengaktifkan kembali fungsi koperasi agar dapat dimanfaatkan oleh pengrajin sebagai sumber peminjaman modal usaha.
b. Mempermudah sistem birokrasi dalam peminjaman modal dapat lebih efektif dalam membantu proses produksi.
c. Memberikan bantuan modal usaha industri kecil baik dari APBN, APBD, hasil penyisihan laba BUMN untuk Pembinaan Usaha Kecil dan Koperasi (PUKK), dana untuk pelatihan tenaga kerja hasil kontribusi dari tenaga ekspatriat (DPKK), dana dari hasil kerjasama gabungan antara pemerintah dengan swasta (program Riset Unggulan Kemitraan) serta dana hibah maupun pinjaman dari luar negeri untuk pengembangan industri.

4. Struktur usaha

Arahan pengembangan dalam struktur usaha di dalam industri kerajinan gerabah yaitu:

a. Mempertahankan kontinuitas pembuatan gerabah, sehingga tidak selalu tergantung pada konsumen. Ditujukan agar tidak matinya industri kerajinan gerabah pada saat tidak ada permintaan dari pasar.
b. Membuat kemitraan dengan skema bapak angkat dari industri-industri sudah berkembang ataupun lembaga pengembangan bisnis sebagai pendamping pengrajin. Langkah tersebut sangat penting dan efektif untuk transfer

informasi, teknologi, kemampuan manajerial dan organisasi serta akses pasar ekspor bagi industri kerajinan gerabah.

c. Meningkatkan produksi kerajinan pada saat musim kemarau dan mengurangi produksi pada saat musim hujan. Karena pengeringan kerajinan gerabah masih tergantung pada penyinaran optimal dari matahari sehingga kualitas produk dapat dipertahankan. Selain itu dengan mengoptimalan produksi saat musim kemarau dapat menutupi kekurangan produksi pada saat musim hujan.

5. Pemasaran

Arahan pengembangan pemasaran pada industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek yaitu antara lain:

a. Meningkatkan bauran produk:
   - Peningkatan kualitas produk dengan tetap mempertahankan teknik/cara pembuatan dan pembakaran kerajinan gerabah namun campuran tanah liat harus berdasarkan standar ISO 9002. Oleh sebab itu diperlukan penelitian lebih lanjut agar hasil produk kerajinan gerabah dapat mencapai standar dan bisa diterima konsumen terutama konsumen luar negeri.
   - Pendiversifikasian model yang dibuat agar konsumen tidak bosan dengan model produk yang tetap sama.
   - Memberikan jaminan mutu produk yang safetyfood.
   - Meningkatkan kualitas pelayanan dengan menggunakan teknologi informasi sebagai media promosi, pesanan diterima sesuai permintaan dan pemenuhan pesanan sesuai dengan permintaan.

b. Meningkatkan bauran harga
   - Memberikan harga standar untuk masing-masing produk berdasarkan kualitasnya.
   - Memberikan potongan harga jika pesanan dalam jumlah banyak, sebagai media daya tarik untuk konsumen.

c. Meningkatkan bauran promosi
   - Peningkatan promosi melalui media cetak ataupun melalui media elektronik. Melalui media elektronik dapat berupa pembuatan situs/website mengenai produk kerajinan gerabah. Sedangkan melalui media cetak dapat berupa pembuatan profil industri dan majalah/buletin.

Selain itu promosi dapat dilakukan melalui pameran-pameran kesenian. Kegiatan tersebut ditujukan untuk mengenalkan kerajinan gerabah pada masyarakat luas.

d. Meningkatkan bauran distribusi

- Peningkatan jaringan pemasaran terutama untuk pasaran internasional dengan peningkatan kerjasama antar negara dalam bidang pemasaran.
- Menetapkan jalur distribusi produk dari konsumen – pengumpul – konsumen agar dapat dipertahankan kualitas produk. Pengumpul harus lebih selektif dalam menyeleksi produk yang pantas untuk dijual terutama untuk pasaran luar negeri.
- Meningkatkan intensitas distribusi agar produk tetap ada di pasaran.

6. Teknologi

Arahan pengembangan peningkatan teknologi yang digunakan dalam membuat kerajinan gerabah di Desa Banyumulek dengan menambah jumlah unit mesin molen (penghalus tanah liat). Jumlah mesin molen yang tersedia hanya 1 unit dan diletakkan di Desa Banyumulek Timur. Untuk kedepannya diarahkan penambahan mesin molen, dengan rata-rata 1 unit usaha mampu mengolah 300 kg tanah liat selama 1 minggu untuk 30 unit gentong (70 x 60 cm), 30 unit botol (20 x 10 cm) dan 20 unit periuk (20 x 20 cm). Sehingga selama 1 minggu jika semua semua unit usaha (1.146 unit usaha) yang ada di Desa Banyumulek bekerja membuat gerabah, maka tanah liat yang dibutuhkan untuk 1.146 unit usaha sebanyak 343.800 kg atau 343,8 ton. Namun biasanya waktu pembuatan lebih optimal pada saat musim kemarau dibandingkan pada saat musim hujan karana masih pengeringannya masih tergantung pada sinar matarahari sehingga berat rata-rata tanah liat yang diolah selam 1 minggu oleh seluruh pemilik usaha yaitu sebayak 171,9 ton.

Jika 1 mesin molen selama 1 hari mampu mengolah 3 ton tanah liat sehingga selama 1 minggu 1 mesin molen akan mengolah 21 ton tanah liat. Sehingga untuk mencukupi kebutuhan selama 1 minggu dibutuhkan 9 unit mesin molen yang akan mengolah sebanyak 182 ton tanah liat. Namun, karena harga mesin yang mahal dan juga tidak semua pemilik usaha mendapat pesanan dalam waktu yang sama maka mesin molen yang dibutuhkan sebanyak 3 unit untuk mengolah 63 ton tanah liat dalam waktu 1 minggu. Penambahan sebanyak 2 unit mesin

molen tersebut akan diletakkan di sentra pemasaran dan sentra produksi di Desa Banyumulek Barat.

Mesin molen diperuntukkan bagi semua pengrajin, sehingga untuk perawatan mesin para pengrajin yang memanfaatkan penggunaan mesin dikenakan biaya sewa yang relatif dapat dijangkau oleh pengrajin dan tidak memberatkan.

Peningkatan teknologi juga direncanakan untuk membangun pusat informasi pemasaran maupun produksi dengan menggunakan fasilitas internet. Untuk alat putar diarahkan menggunakan meja putar jiger elektrik yang digerakkan oleh motor listrik, namun gerabah tetap dibentuk dengan menggunakan tangan. Meja putar jiger elektrik dirakit menggunakan motor listrik yang mempunyai daya 0,25 Pk dengan putaran 240 rpm. Pembentukkan gerabah dengan tangan ditujukan untuk menjaga kekhasan produk. Meja putar dengan bantuan motor listrik akan mampu menghasilkan gerabah dalam jumlah yang lebih banyak jika dibandingkan dengan alat putar yang masih menggunakan kekuatan tangan.

7. Legalitas

   Arahan pengembangan legalitas adalah mewajibkan semua pemilik art-shop untuk memiliki surat ijin mendirikan dan menjalan usaha. Ditujukan agar perkembangan masing-masing art-shop dapat lebih mudah dipantau oleh pemerintah, selain itu juga memudahkan pemilik art-shop untuk mengajukan pinjaman ke lembaga keuangan. Berdasarkan Peraturan Daerah Kabupaten Lombok Barat No 7 Tahun 2003 tentang usaha industri pada Bab III Pasal 8:

   1. Setiap orang/badang usaha yang mendirikan usaha di bidang usaha industri wajib memiliki ijin usaha dibidang perindustrian
   2. Ijin usaha di bidang perindustrian sebagaimana yang dimaksud ayat (1) terdiri dari:
      a. Izin Usaha Industri
      b. Izin Perluasan Industri
      c. Tanda Daftar Industri
   3. Perusahaan industri yang melakukan perluasan melebihi 30% dari kapasitas produksi yang telah diizinkan sesuai izin usaha tau tanda daftar industri yang dimiliki wajib memperoleh izin perluasan.

   Dalam peraturan yang sama Pasal 9 dijelaskan juga bahwa izin hanya diberikan atas nama pemohon dan tidak bisa dipindahtangankan kepada pihak lain kecuali atas persetujuan Bupati atau pihak yang diberik kewenangan pemberian

pemindahtangan izin (Kepala Perindustrian dan Perdagangan atau pejabat yang ditunjuk). Langkah-langkah yang dilakukan dalam proses perijinan yaitu:

- Mengajukan permohonan atau ijin prinsip kepada Menteri Perindustrian dan Perdagangan melalui Dirjen yang menanganinya. Pengajuan ijin dilakukan dengan mencantumkan nama perusahaan/lembaga, akte pendirian perusahaan/lembaga, aset milik perusahaan, luas areal pengembangan yang diinginkan, beserta kapasitas pabrik pengolahan yang direncanakan dan sumber dana yang digunakan.
- Mengajukan permohonan peruntukkan lahan kepada Gubernur/Bupati Kepala Daerah. Permohonan peruntukkan harus jelas dan detail seperti: luasan lahan, luasan lahan untuk bangunan, luasan untuk pekarangan, luasan untuk fasilitas penunjang dan berapa komponen penunjang yang akan dibangun.
- Survei pendahuluan berdasarkan kerangka acuan dari Depertemen Perindustrian.
- Studi kelayakan yang akan dinilai oleh tim teknis yang keanggotaannya terdiri dari wakil Depertemen/LPND Perindustrian, Departemen Keuangan dan Bank Indonesia. Apabila pembiayaan proyek dinilai layak, maka Menteri Keuangan akan mengeluarkan surat persetujuan atas perencanaan pembiayaan proyek dan Menteri Perindustrian akan mengeluarkan surat keputusan tentang Rencana Pelaksanaan Proyek. Keluarnya kedua surat ini menunjukkan bahwa rencana proyek telah disetujui dan disahkan.
- Perusahaan dapat melakukan kegiatan fisik di lapangan.

8. Manajemen

Arahan pengembangan manajemen dilakukan dengan cara menerapkan sistem administrasi dan sistem pembukuan dalam setiap unit usaha, ditujukan agar perkembangan usaha dapat lebih mudah dipantau oleh pemilik usaha. Selain itu juga diarahkan akan diadakan pelatihan manajemen kewirausahaan bagi seluruh pemilik usaha yang akan dilaksanakan setiap 3 bulan sekali agar dapat dipantau dan dievaluasi hasil dari pelatihan. Bangunan yang digunakan cukup 1 ruang dengan kapasitas 40 orang dan diperuntukkan hanya bagi pemilik usaha saja.

B. Arahan penyediaan sarana prasarana

Arahan pengembangan sarana prasarana industri meliputi arahan pengembangan sarana perniagaan, koperasi, jalan, air bersih, listrik, telepon dan transportasi. Dasar

dari penyediaan sarana prasarana adalah peningkatan jumlah penduduk di masa mendatang dan proyeksi jumlah penduduk yang bekerja di sektor industri kecil. Untuk memproyeksikan jumlah penduduk 5 tahun mendatang menggunakan motede linear karena jumlah penduduk dari tahun ke tahun di Desa Banyumulek mengalami peningkatan. Adapun rumus yang yang digunakan:

$$Pt = a + bx$$

$$a = \frac{\Sigma P \Sigma X^2 - \Sigma P \Sigma XP}{N \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2} \qquad b = \frac{N \Sigma XP - X \Sigma P}{N \Sigma X^2 - (\Sigma X)^2}$$

Dimana :
Pt : Jumlah penduduk di daerah yang direncanakan pada tahun t.
X : Nilai yang diambil dari variable bebas.
a,b : Konstanta.
N : Jumlah tahun data pengamatan.

Berdasarkan hasil perhitungan dengan menggunakan rumus di atas maka proyeksi jumlah penduduk 5 tahun mendatang dapat dilihat pada Tabel 5.19.

Tabel 5. 19 Proyeksi Jumlah Penduduk 2007 - 2011

No.	Tahun	Luas Wilayah (Ha)	Jumlah Penduduk (Jiwa)	Kepadatan (Jiwa/Ha)
1	2006	280	12.470	45
2	2007	280	12.513	45
3	2008	280	12.614	45
4	2009	280	12.715	45
5	2010	280	12.817	46
6	2011	280	12.918	46

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Berdasarkan peningkatan jumlah penduduk maka kepadatan penduduk pada tahun 2011 mencapai 46 jiwa/ha, dimana berarti kepadatan penduduk termasuk dalam kelompok rendah. Dengan kepadatan yang rendah maka arah perkembangan fisik sentra industri kerajinan ke arah horizontal. Berdasarkan konseppun perkembangan fisik wilayah diarahakan secara horizontal. Perkembangan horizontal merupakan perkembangan yang mengarah keluar, dalam artian daerah yang terbangunnya bertambah sedangkan ketinggian tetap sama (1 lantai). Perkembangan secara horizontal yang terjadi di Desa Banyumulek disebabkan karena masih luasnya lahan untuk pembangunan tanpa merusak lahan resapan air atau menggunakan daerah sempadan sungai. Jumlah lahan yang telah terbangun tahun 2006 sebesar 5,23%, sedangkan sisanya merupakan tanah kering 11,4% dan 73,38% tanah sawah. Untuk lebih jelasnya mengenai perkembangan fisik sentra industri kerajinan gerabah banyumulek dapat dilihat pada Gambar 5.11.

Gambar 5. 11 perkembangan fisik

1. Sarana Perniagaan

Meningkatnya jumlah penduduk hingga tahun 2011 selain memberikan dampak pada pembangunan fisik juga akan mempengaruhi jumlah tenaga kerja yang tersedia. Tahun 2006 jumlah pengrajin gerabah sebanyak 3.453 orang dengan 36 art-shop dan 1.146 unit usaha industri rumah tangga. Dengan melihat trend pertumbuhan jumlah pengrajin setiap tahunnya dimana rata-rata jumlah tenaga kerja yang bekerja pada sektor industri sebesar 28%. Sehingga untuk jumlah tenaga kerja pada tahun 2011 yaitu 28% dari jumlah penduduk di tahun 2011. Sedangkan jumlah unit usahapun diperoleh dari trend penyerapan tenaga kerja setiap unit usaha. Dimana rata-rata penyerapan tenaga kerja untuk satu unit usaha sebanyak 3 orang setiap tahunnya. Jumlah proyeksi unit usaha dan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan pada tahun 2011 dapat dilihat pada Tabel 5.20.

Jumlah Art-shop sebanyak 36 unit tahun 2006 masing-masing mampu menyerap sebanyak 32 unit usaha pengrajin. Untuk tahun 2011 diarahkan masing-masing art-shop menjangkau 25 unit usaha pengrajin, hal tersebut ditujukan untuk pengoptimalan penggunaan tenaga kerja. Sehingga kebutuhan art-shop pada tahun 2011 sebanyak 48 unit art-shop.

Tabel 5. 20 Proyeksi Jumlah Tenaga Kerja dan Unit Usaha Tahun 2011

No	Tahun	Tenaga Kerja (Jiwa)	Unit Usaha Produsen (KK)	Unit Usaha Art-shop
1	2002	4.064	1.574	26
2	2003	3.397	1.105	28
3	2004	2.496	1.117	34
4	2005	3.251	1.146	36
5	2006	3.453	1.146	36
6	2007	3.492	1.150	38
7	2008	3.504	1.159	39
8	2009	3.532	1.169	42
9	2010	3.560	1.178	45
10	2011	3.589	1.188	48

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Peningkatan jumlah kebutuhan art-shop disebabkan karena jumlah pengrajin akan semakin bertambah seiring dengan semakin bertambahnya penduduk dan bertambahnya permintaan. Dan penambahan jumlah art-shop tersebut agar dapat menjangkau semua pengrajin. Selain itu diperlukan peningkatan koordinasi antar pengrajin dengan pengumpul kecil ataupun dengan pengumpul besar terutama dalam membagi kepemilikan pengrajin antar pengumpul kecil, sehingga semua

pengrajin dapat dijangkau. Selain itu diperlukan penetapan standar harga agar tidak terjadi kesenjangan antara pengrajin satu dengan yang lainnya, dan kesejahteraan semua pengrajin dapat terwujud.

Arahan lainnya yaitu membangun sentra pemasaran yang digunakan sebagai pusat kegiatan sentra industri. Sentra pemasaran ditujukan sebagai tempat promosi dan pusat distribusi barang produk kerajinan, selain itu juga sebagai usaha untuk mengembangkan objek wisata kerajinan Banyumulek.

2. Koperasi

   Arahan pengembangan sarana penunjang koperasi yaitu memperbaiki manajeman koperasi, sehingga dapat dimanfaatkan kembali oleh masyarakat. Koperasi di Desa Banyumulek dapat dimanfaatkan sebagai lembaga kuangan yang merupakan sumber peminjaman modal untuk peningkatan usaha bagi pengrajin. Untuk mengatasi kurangnya wawasan pengrajin mengenai manfaat dari koperasi diperlukan sosialisasi kepada para pengrajin.

3. Jalan

   Kondisi eksiting jalan di Desa Banyumulek pada dasarnya sudah baik, namun diperlukan perbaikan berupa peningkatan kontruksi jalan dari perkerasan tanah dan makadam menjadi jalan aspal untuk jalan kolektor sekunder yang menghubungkan antara Desa Banyumulek dengan Desa Suka Makmur dan Desa Dasan Baru. Selain itu juga yang berkaitan dengan arahan transportasi dengan membangun pedestrian pada ruas-ruas jalan utama desa (mulai dari gerbang masuk kawasan hingga perempatan masjid desa) yang belum memiliki pedestrian agar sirkulasi pejalan kaki lebih lancar. Untuk arahan jaringan jalan dapat dilihat pada Gambar 5.12.

4. Jaringan air bersih

   Penyediaan air bersih bagi sentra industri kerajinan gerabah merupakan suatu kebutuhan yang sangat penting dalam menunjang kegiatan industri, baik untuk konsumsi masyarakat maupun untuk proses produksi. Berdasarkan Tabel 2.3 kebutuhan air bersih maksimum untuk permukiman industri kecil yaitu sebesar 8 lt/dt/ha, sehingga kebutuhan air bersih untuk sentra industri kerajinan gerabah yang memiliki luas lahan sebesar 280 ha sebesar 2.240 lt/dt. Sedangkan persediaan air bersih yang disediakan oleh PDAM Cabang Kediri yang berasal dari Narmada yaitu sebanyak 5.392.583 m^3/dt dengan debit 169 lt/dt sehingga persediaan air masih mencukupi.

Namun meskipun persediaan air masih mencukupi untuk Desa Banyumulek diperlukan penambahan jaringan air bersih pada area-area yang belum terlayani seiring dengan perkembangan fisik pembangunan kawasan. Besar diameter pipa yang digunakan untuk menyalurkan air PDAM ke rumah-rumah penduduk yaitu diameter 75 mm. Selain itu untuk menghemat penggunaan air dari sumber mata air Narmada (PDAM) masyarakat dapat memperoleh air bersih dari sumber lain seperti sumur bor yang saat ini hampir seluruh masyarakat Desa Banyumulek memilikinya. Sehingga untuk kedepannya perlu adanya perawatan sumur sebagai sumber air bersih agar dapat menghemat penggunaan air dari PDAM mengingat penyediaan air bersih dari PDAM. Lebih jelasnya lihat Gambar 5.13.

5. Jaringan listrik

   Jaringan listrik sama halnya dengan jaringan air bersih merupakan utilitas yang sangat penting untuk menunjang kegiatan industri. Berdasarkan tabel 2.3 kebutuhan jaringan listrik untuk permukiman industri kecil minimum sebesar 80 KVA/ha, sehingga kebutuhan distribusi jaringan listrik untuk Desa Banyumulek yang luas lahannya seluas 280 ha yaitu 22.400 KVA dengan daya yang sudah digunakan sebesar 2.932 KVA (Tabel 5.3).

   Gardu Listrik untuk sentra industri kerajinan gerabah terdapat di Dusun Kerangkeng Barat, dengan jarak satu tiang listrik dengan tiang listrik lainnya rata-rata 40 m dengan melayani 10 – 20 line unit sambungan listrik. Jenis saluran listrik merupakan tegangan rendah, karena berada di antara permukiman penduduk. Jaringan listrik sudah menjangkau seluruh wilayah Desa Banyumulek sehingga untuk kedepannya diarahkan untuk perawatan jaringan yang sudah ada dan menambah saluran mengikuti jaringan jalan yang sudah ada maupun yang akan direncanakan. Untuk arahan jaringan listrik dapat dilihat Gambar 5.14.

6. Jaringan telepon

   Kebutuhan jaringan listrik untuk sentra industri kerajian gerabah Banyumulek disesuaikan dengan standar kebutuhan yang ditetapkan oleh PT Telkom Propinsi NTB. Satuan sambungan telepon yang terpasang sesuai dengan permintaan dari masyarakat, namun untuk mempersiapkan permintaan jaringan telepon maka diarahkan untuk menambah jaringan telepon sehingga dapat menjangkau seluruh Desa Banyumulek. Kebutuhan jaringan telepon lebih diutamakan pada pusat-pusat distribusi industri kerajinan gerabah karena akan sangat membantu dalam pemasaran yang menggunakan teknologi informasi. Rumah kabel telepon berada

di Dusun Banyumulek Timur, dengan masing-masing titik distribusi mampu melayani 10 – 20 line unit/satuan sambungan telepon. Jarak antara satu titik distribusi telepon dengan distribusi lainnya sama dengan jarak tiang listrik yaitu 40 m dengan satuan sambungan yang tersedia 500 satuan sambungan. Untuk arahan jaringan telepon dapat dilihat pada Gambar 5.15.

7. Transportasi

   Tempat pemberhentian moda angkutan umum (bison) tetap dipertahankan pada pertigaan Desa Rumak agar tidak mengganggu aksesibilitas di dalam sentra industri. Untuk moda transportasi berupa bis pariwisata diarahkan sampai tempat parkir khusus kendaraan pariwisata yang diarahakan pada lahan kosong sebelah selatan jalan dekat dengan gerbang masuk kawasan, dan akan diganti oleh moda angkutan berupa cidomo untuk masuk ke dalam sentra industri. Sedangkan untuk sirkulasi kendaraan pribadi pengunjung akan diarahkan pada masing-masing area tempat tujuan perjalanan. Alat transportasi cidomo digunakan sebagai satu-satunya angkutan umum yang menjangkau Desa Banyumulek bagi wisatawan. Cidomo tersebut dijadikan sabagai salah satu daya tarik bagi wisatawan yang mengunjungi sentra industri kerajinan gerabah. Sirkulasi cidomo setelah sampai sentra pemasaran munuju tempat parkir kendaraan bus wisatawan, sehingga di sentra pemasaran tidak memerlukan tempat parkir khusus untuk cidomo. Untuk kendaraan angkut wisatawan dari sentra pemasaran menuju tempat parkir kendaraan wisatawan akan menggunakan cidomo kembali, sehingga arus cidomo tidak dibatasi di jalan utama desa.

   Selain itu juga yang berkaitan dengan kelancaran transportasi perlu dibuat lampu penerangan jalan yang diarahkan disepanjang jalan utama desa, untuk memberikan penerangan pada malam hari. Jarak lampu penerangan jalan yang satu dengan yang lainnya 40 m menggunakan tiang listrik yang sudah terpasang. Untuk lebih jelasnya lihat Gambar 5.16.

Gambar 5. 12 jalan

Gambar 5. 13 air bersih

Gambar 5. 14 listrik

Gambar 5. 15 telepon

Gambar 5. 16 transport

C. Arahan pengembangan tapak sentra industri

Arahan pengembangan kawasan sentra industri diarahkan untuk menumbuhkembangkan industri kerajinan gerabah Banyumulek yang meliputi peningkatan pengetahuan dan keterampilan sumberdaya manusia, penyerapan dan penerapan teknologi produksi dan kemasan, penguatan modal dan akses pasar, pemanfaatan bahan baku lokal serta berkembangnya sentra industri banyumulek sebagai kawasan industri unggulan di Propinsi Nusa Tenggara Barat.

Struktur keruangan (spasial) dinyatakan sebagai susunan ruang terbuka fisik dari suatu tapak. Struktur pada tapak akan meliputi lokasi, susunan dan pengelompokkan bangunan. Dalam tapak sentra industri kerajinan terdapat beberapa pelaku kegiatan antara lain: masyarakat, pengrajin dan pengunjung. Masing-masing kelompok kegiatan memiliki aktivitas dan ruang untuk mewadahi aktivitas tersebut. Untuk lebih jelasnya mengenai jenis aktivitas dan fasilitas yang dibutuhkan oleh masing-masing pelaku dari kelompok kegiatan berdasarkan hasil analisis akar masalah dan pengamatan di lapangan dapat dilihat pada Tabel 5.21.

Tabel 5. 21 Aktivitas dan Fasilitas Pelaku di Sentra Industri

Pelaku	Aktivitas	Fasilitas
Masyarakat	Kegiatan sosial	Permukiman
		Sarana prasarana permukiman
Pengrajin	Promosi	Sentra pemasaran/sentra distribusi
	Produksi	Sentra produksi
Pengunjung	Rekreasi	Sentra pemasaran/sentra distribusi
	Belanja	Sentra produksi
	Penelitian	Tempat penelitian
		Penginapan
Pengelola	Kegiatan administrasi	Kantor pengelola
	Kegiatan operasional	Sentra pemasaran
	Kegiatan penunjang	Area parkir

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Berdasarkan hasil tabel 5.21 beberapa fasilitas yang dibutuhkan oleh masing-masing pelaku antara lain:

- Masyarakat membutuhkan fasilitas permukiman dan sarana prasarana
- Pengrajin membutuhkan fasilitas berupa sentra pemasaran dan sentra produksi
- Pengujung membutuhkan fasilitas berupa sentra pemasaran, sentra produksi, tempat penelitian dan tempat penginapan.
- Fasilitas pendukung lain yang harus tersedia berupa tempat parkir kendaraan.

Secara keseluruhan arahan pengembangan sentra industri dapat dilihat pada Tabel 5.22.

Tabel 5. 22 Rekapitulasi Arahan Pengembangan Sentra Industri

No	Komponen analisis	Arahan pengembangan non-fisik	Arahan pengembangan fisik
1	Kegiatan industri		
	Bahan baku	Kerjasama dengan daerah lain Mencari alternatif bahan baku pengganti Meminimalkan jumlah limbah	
	Tenaga kerja	Pengadakan pelatihan Peningkatan keterampilan Mengadakan studi banding	Membangun tempat pelatihan dan keterampilan
	Modal	Mengaktifkan koperasi Mempermudah sistem birokrasi peminjaman Memberikan bantuan modal usaha	
	Strukur usaha	Mempertahankan kontuinas produksi Pengadaan kemitraan dengan skema bapak angkat/pendamping Peningkatan produksi pada saat musim kemarau	
	Pemasaran	Peningkatan kualitas produk Pendivesifikasian produk Memberikan jaminan mutu Peningkatan penggunaan teknologi terutama untuk informasi Penetapan standar harga Peningkatan promosi Peningkatan jaringan pemasaran Penetapan jalur distribusi Peningkatan intensitas distribusi	
	Teknologi		Pembangunan pusat penggunaan mesin bersama Pembangunan pusat informasi pemasaran Meningkatkan jumlah teknologi mesin molen Alat putar menggunakan meja putar jiger elektrik
	Legalitas	Setiap pemilik arts-hop diwajibkan memiliki ijin usaha	
	Manajemen	Menerapkan sistem administrasi dan pembukuan	
2	Sarana prasarana		
	Perniagaan	Peningkatan koordinasi antar pengrajin dan pemilik art-shop	Menambah jumlah art-shop menjadi 47 unit usaha
	Koperasi	Perbaikan sistem manajeman	
	Jalan		Peningkatan kontruksi jalan Membangun pedestrian
	Jaringan air bersih		Perluasan jaringan
	Jaringan listrik	Peningkatan kualitas pelayanan	
	Jaringan telepon		Perluasan jaringan
	Transportasi		Membangun tempat parkir kendaraan pariwisata Memasang lampu penerang jalan

No	Komponen analisis	Arahan pengembangan non-fisik	Arahan pengembangan fisik
3	Fasilitas pendukung sentra industri		Menata sentra produksi Membangun sentra pemasaran Membangun tempat penelitian Menata tempat penginapan pengunjung Membangun kantor pengelola Membangun area parkir

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Berdasarkan tabel 5.22 maka arahan fisik pengembangan sentra industri kerajinan gerabah yaitu sebagai berikut:

- Menata sentra produksi yang sudah ada agar kondisnya lebih layak untuk dikunjungi oleh wisatawan antara lain dengan tidak menjemur tanah liat di pinggir-pinggir jalan namun pada halaman rumah ataupun pada lapangan di Desa Muhajirin. Selain itu sentra produksi dapat dijadikan sebagai kampung seni dimana wisatawan dapat menikmati proses kegiatan pembuatan kerajinan gerabah mulai dari pengolahan bahan hingga menjadi produk yang siap dipasarkan.
- Membangun sentra pemasaran untuk memusatkan kegiatan industri, dimana pada pusat pemasaran dapat dijadikan tujuan akhir perjalan di sentra industri. Sehingga diperlukan membangun beberapa fasilitas penunjang untuk wisatawan di sentra pemasaran.
- Menata permukiman penduduk yang dapat dijadikan sebagai tempat penginapan baik untuk wisatawan ataupun untuk pengunjung yang melakukan penelitian.
- Membangun kantor pengelola untuk mempermudah kegiatan administrasi pengelola sentra industri kerajinan gerabah.
- Membangun area parkir khusus kendaraan bus pariwisata sebagai fasilitas penunjang untuk pengunjung yang menggunakan kendaraan.
- Perluasan jaringan air bersih dan telepon hingga menjangkau seluruh masyarakat Desa Banyumulek.
- Membangun lampu penerangan jalan terutama di sepanjang jalan utama desa.

Untuk lebih jelasnya mengenai arahan pengembangan sentra industri kerajinan gerabah dapat dilihat pada Gambar 5.17.

Gambar 5. 17 pengembangan sentra

5.4.2 Penataan tapak sentra pemasaran industri

A. Analisis Tapak

Analisis tapak merupakan suatu proses pemahaman kualitas-kualitas tapak, membahas faktor-faktor yang menentukan karakter tapak, dengan memadukan program kebutuhan. Dalam analisis tapak terdapat beberapa variabel yang digunakan sebagai pertimbangan dalam menata kawasan sentra industri. mempertimbangkan beberapa aspek antara lain: orientasi terhadap matahari, orientasi angin, view, sirkulasi, struktur, parkir, dan penanaman vegetasi. Variabel-variabel tersebut digunakan sebagai dasar dalam penataan tapak sentra pemasaran industri. Penempatan bangunan pada tapaknya atau kaitannya terhadap bangunan lain sangat penting dan harus disesuaikan dengan variabel-variabel pembentuk tapak agar terjadi keserasian sehingga dapat meminimalkan terjadi permasalahan (termasuk permasalahan lingkungan).

Berdasarkan analisis penentuan lokasi sentra pemasaran industri serta pengelompokkan area kegiatan di sentra industri, lokasi sentra pemasaran yang paling optimum yaitu lokasi sentra industri yang berada pada area publik di Dusun Banyumulek Timur. Lokasi sentra industri akan ditempatkan di lahan pertanian milik masyarakat sertempat, yang berada di dekat jalan kolektor sekunder. Lahan pertanian yang dimanfaatkan sudah tidak produktif lagi seperti yang telah dijelaskan pada latar belakang bahwa lahan pertanian di Desa Banyumulek kondisinya kering dan hasil pertaniannya tidak bagus.

Penataan sentra pemasaran diperlukan karena sentra pemasaran akan menjadi pusat dari kegiatan industri di sentra industri kerajinan gerabah. Tujuan yang ingin dicapai dari penataan sentra pemasaran adalah untuk mengurangi ekonomi biaya tinggi, memperpendek jalur distribusi barang dan jasa, peningkatan informasi pasar, peningkatan sarana prasarana serta penciptaan keunggulan kompetitif. Beberapa variabel yang digunakan untuk penataan sentra pemasaran sebagai berikut:

A. Legalitas

Lahan yang digunakan sebagai sentra pemasaran merupakan lahan milik beberapa masyarakat, karena itu diperlukan ganti rugi yang memadai untuk pembebasan lahan. Dalam mendirikan sentra pemasaran harus melalui prosedur yang telah ditetapkan oleh Dinas Perindustrian dan Perdagangan Kabupaten Lombok Barat. Berdasarkan RTRW Kabupaten Lombok Barat 2003 – 2013 Desa Banyumulek difungsikan sebagai pusat kerajinan, sehingga untuk

memperolah ijin usaha termasuk kategori mudah karena peruntukkannya sesuai ketetapan pemerintah.

Pembebasan lahan untuk lokasi sentra industri harus diselesaikan terlebih dahulu sebelum mengajukan ijin untuk pendirian usaha industri. Membebaskan lokasi dari masyarakat dengan membayar ganti rugi sesuai dengan ketentuan pemerintah atau atas dasar hasil musyawarah dan mufakat yang menguntungkan semua pihak. Dengan demikian tidak akan ada pihak yang merasa dirugikan akibat dari pelaksanaan proyek pembangunan sentra pemasaran industri kerajinan gerabah. Masyarakat merupakan subyek sekaligus objek dari pembangunan, karena itu perlu ditanamkan pada masyarakat melalui sosialisasi bahwa mereka merupakan bagian dari pembangunan. Selain itu perlu juga disosialisasikan bahwa pembangunan tersebut bertujuan untuk membantu masyarakat bukan merugikan masyarkat. Sehingga dengan pendekatan yang secara *bottom up* konflik pembebasan lahan dapat dicegah ataupun dihindari.

B. Orientasi terhadap matahari

Tapak sentra pemasaran memanfaatkan sinar matahar yang beredar dari timur ke barat sepanjang tahun. Penyinaran matahari optimal terjadi antara jam 07.00 hingga jam 14.00 WITA yang dimanfaatkan secara optimal untuk mempermudah proses pembuatan terutama dalam proses pengeringan produk dan sabagai sumber pencahayaan alami. Sedangkan untuk mengatasi sinar matahari sore yang masuk ke dalam tapak radiasinya tidak terlalu tinggi maka diperlukan beberapa tanaman peneduh. Tanaman peneduh lebih banyak diberikan pada bagian sebelah barat tapak sehingga sepanjang hari tapak sentra pemasaran tetap memperoleh pencahayaan alami namun radiasi sinar matahari sore dapat dikurangi. Pencahayaan alami matahari sangat mempengaruhi arah orientasi bangunan, sehingga dengan peredaran matahari dari timur ke barat mengakibatkan orientasi bangunan dapat ke arah utara ataupun selatan. Arah orientasi bangunan pada tapak sentra yang tepat adalah menghadap ke arah selatan karena juga menghadap ke arah jalan utama desa.

Untuk menghasilkan semua ruangan di dalam bangunanan pada tapak memperoleh penyinaran alami maka diperlukan beberapa bukaan berupa pintu ataupun ventilasi yang terbuat dari kaca. Pengaruh pencahayaan pada pembagian ruang dimana bagian ruang yang memperoleh banyak cahaya matahari dapat digunakan sebagai tempat peragaan pembuatan kerajinan gerabah yang

memerlukan banyak bantuan penyinaran alami. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 5.18.

C. Orientasi angin

Angin muson barat yang membawa angin kering dari Australia mengalir dari arah tenggara ke arah barat laut. Angin muson barat akan memberikan penghawaan yang optimal di dalam sentra pemasaran, sehingga untuk mengatasi besarnya aliran angin dapat dilakukan dengan penanaman vegetasi berdaun lebat dan rapat di sekitar tapak terutama di sebelah timur dan selatan tapak.

Aliran angin juga mempengaruhi arah orientasi bangunan dimana arah bangunan yang sesuai yaitu arah utara dan selatan. Sama halnya dengan orientasi matahari maka orientasi bangunan yang sesuai dilihat dari arah angin dan kondisi eksisting di lapangan mengarah ke sebelah selatan dengan tujuan agar aliran angin dapat digunakan sebagai komponen ventilasi silang. Untuk memberikan penghawaan yang cukup di dalam ruangan maka diperlukan bukaan berupa pintu dan ventilasi. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 5.19.

D. Aksesibilitas

Aksesibilitas sangat erat kaitannya dengan arus lalu lintas di jalan utama desa yang menuju ke dalam sentra pemasaran. Arus lalu lintas di jalan utama desa dua arah yaitu dari arah timur dan barat. Untuk mempermudah aksesibilitas menuju ke dalam sentra industri diperlukan *entrance* (pintu masuk) dan *exit* (pintu keluar) sedangkan posisi *entrance* dan *exit* perlu dipisahkan untuk mengatur kelancaran aksesibilitas terutama di dalam tapak sentra pemasaran. Lokasi tapak sentra pemasaran berada di sebelah utara jalan utama dengan arus datang kendaraan pribadi lebih banyak dari arah timur sedangkan arus kendaraan cidomo dari arah barat, sehingga lokasi *entrance* yang optimal di sebelah barat. Lokasi *entrance* di sebelah barat ditujukan untuk mengantisipasi kemacetan pada saat kendaraan masuk atau keluar dari tapak, sedangkan untuk lokasi *exit* berada di sebelah timur tapak.Untuk lebih jelasnya mengenai lokasi *entrance* dan *exit* dapat dilihat pada Gambar 5.20.

E. View

View lokasi tapak sentra pemasaran industri kerajinan gerabah dibagi menjadi dua yaitu view dari dalam site/tapak dan view ke luar tapak. Sedangkan untuk sifat viewpun terdapat dua jenis yaitu positif dan negatif, bersifat positif

Gambar 5. 18 orientasi matahari

Gambar 5. 19 orientasi angin

Gambar 5. 20 aksesibilitas

jika view tersebut dapat dinikmati dan menarik perhatian. View yang bersifat negatif bila view tersebut tidak menarik untuk dinikmati.

View dari luar ke dalam tapak semuanya positif, kerena sebagai tujuan wisata yang lebih diutamakan adalah view dari luar ke dalam. Namun, meskipun view ke dalam dari segala arah bersifat positif terdapat perbedaan besar pengaruh dari masing-masing arah sudut pandang. Sudut pandang dari arah selatan memiliki view positif lebih besar dibandingkan dari arah lainnya karena sebelah selatan tapak merupakan jalan utama desa yang digunakan untuk prasarana transpotasi. Sudut pandang dari arah timur dan barat memiliki view positif sedang karena tapak sentra pemasaran hanya dapat dinikmati sebagian, sedangkan dari arah utara memiliki view positif kecil karena terhalang oleh hamparan persawahan miliki masyarakat. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 5.21.

View dari dalam ke luar memiliki sifat view positif dan negatif. Pandangan dari dalam menuju sebelah utara yang merupakan hamparan persawahan memiliki view positif karena dapat menikmati pemandangan desa. Arah pandang menuju sebelah timur, selatan dan barat memiliki view negatif dimana view negatif sebelah selatan lebih besar dibandingkan dengan sebelah timur dan barat karena di sebelah selatan hanya dapat dinikmati permukiman penduduk dengan art-shop yang berjajar di sepanjang jalan utama desa. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 5.22.

F. Kebisingan

Untuk menganalisis bukaan tapak terhadap kebisingan lalu lintas, maka harus dipertimbangkan akses di jalan utama desa (kolektor sekunder), disebabkan karena lokasi sentra pemasaran berada di dekat jalan utama desa. Ruas jalan utama desa dilalui oleh berbagai jenis kendaraan transportasi mulai dari kendaraan roda dua hingg kendaraan besar berupa truk. Sumber kebisingan selain dari sirkulasi kendaraan bermotor juga berasal dari kegiatan rumah tangga yang berada disekitar tapak. Area yang lebih dekat dengan jalan utama desa (sebelah selatan) memiliki tingkat kebisingan tinggi dibandingan dengan area di sebelah utara di dalam tapak. Untuk mengantisipasi besarnya kebisingan dapat menggunakan vegetasi yang lebih rapat terutama di sebelah selatan tapak dan lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar 5.23.

Gambar 5. 21 view luar dalam

Gambar 5. 22 view dalam luar

Gambar 5. 23 kebisingan

G. Masa Bangunan

Sentra pemasaran industri kerajinan gerabah sebagai pusat kegiatan produksi, promosi dan distribusi kerajinan gerabah memerlukan sarana pendukung berupa bangunan-bangunan yang dapat berfungsi sebagai pusat pelayanan baik bagi pengrajin, konsumen, serta bagi pengelola sentra pemasaran. Masing-masing pelaku di dalam sentra pemasaran memerlukan beberapa wadah bangunan untuk aktifitas kegiatan. Adapun beberapa bangungan yang diperlukan oleh pelaku di dalam sentra pemasaran berdasarkan hasil analisis dan pengamatan dilapangan dapat dilihat pada Tabel 5.23.

Tabel 5. 23 Aktivitas dan Fasilitas Pelaku di Sentra Pemasaran

Pelaku	Aktivitas	Fasilitas	Persyaratan
Pengelola	Kegiatan administrasi dan operasional Kegiatan keuangan	Kantor pengelola	Terpisah dari area publik bersifat tertutup
	Penerimaan produk dan bahan	Gudang penyimpanan produk Gudang penyimpanan peralatan dan bahan	Terpisah dari area publik bersifat terbuka
	Kegiatan pembinaan dan pelatihan	Bangunan serba guna Bangunan latihan kerja	Terpisah dari ruang publik bersifat terbuka
Pengunjung	Kegiatan rekreasi	Show room/kios cendramata Ruang pameran Ruang peragaan	Berada di ruang publik bersifat terbuka
	Transaksi/belanja	Show room/kios cendramata	Berada di ruang publik bersifat terbuka
Pengrajin	Produksi	Ruang peragaan	Berada di ruang publik bersifat terbuka
	Promosi	Show room/kios cendramata Ruang pameran	Berada di ruang publik bersifat terbuka
	Kegiatan penunjang	Ruang informasi Pos keamanan Area parkir Area tempat makan dan minum Toilet Musholla	Berada di ruang publik bersifat terbuka

Sumber: Hasil Analisis, 2006

Untuk melihat hubungan kedekatan fasilitas di dalam sentra pemasaran diperlukan peta hubungan aktivitas atau *Activity Relationship Chart* (ARC). ARC merupakan suatu cara untuk atau teknik yang sederhana di dalam merencanakan tata letak fasilitas berdasarkan derajat hubungan aktivitasnya.

Adapun dasar yang digunakan untuk mengukur kedekatan hubungan dapat dilihat pada Tabel 5.24.

Tabel 5. 24 Dasar Kedekatan Hubungan

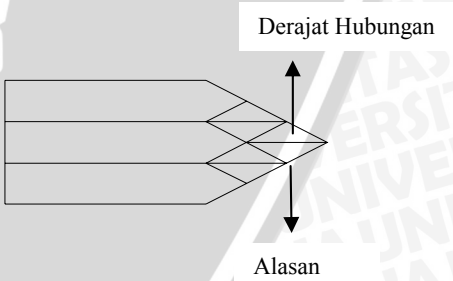
Kode Alasan	Deskripsi Alasan
1	Menggunakan space area yang sama
2	Kontak personal sering dilakukan
3	Penjagaan keamanan
4	Kebutuhan penunjang

Sumber: Wignjosoebroto, 2003 : 201 dan Hasil Olahan, 2006

Berdasarkan alasan pada Tabel 5.24 maka dapat dilihat peta hubungan aktivitas di dalam sentra pemasaran industri kerajinan gerabah pada Gambar 5.24.

Gambar 5. 24 Hubungan Kedekatan antar Fasilitas di Dalam Sentra Pemasaran

Keterangan:
A = perlu didekatkan (hubungan erat)
O = cukup/biasa untuk didekatkan (hubungan lemah)
X = tidak dikehendaki berdekatan (tidak ada hubungan)



Untuk lebih jelasnya mengenai fasilitas mana yang harus berdekatan dan yang tidak berdekatan dapat dilihat pada Tabel 5.25. Berdasarkan kedekatan ruang antar fasilitas maka dapat dibuat organisasi ruang yang dapat dilihat pada Gambar 5.25.

Gambar 5. 25 organisasi ruang

Tabel 5. 25 Hubungan Derajat Kedekatan

No	Fasilitas	Derajat Kedekatan	
		Hubungan kuat	Tidak ada hubungan
I	Show room	II, VII,IX, X, XI	-
II	Pusat informasi	I, IX, X	IV, V, VII, VIII
III	Bangunan serba guna	IV, V, IX	VII, X
IV	Gudang penyimpanan peralatan & bahan	III, V, VI, IX, X, XI	VII
V	Gudang penyimpanan hasil produksi	III, IV, VI, IX, X, XI	VII
VI	Kantor pengelola	IV, V, IX, X	-
VII	Tempat makan	I, IX	VIII, X, XI
VIII	Sarana ibadah	IX	X, XI
IX	Toilet	I, II, III, IV, V, VI, VII, VIII	X, XI
X	Parkir	I, II, IV, V, VI, XI	-
XI	Pos keamanan	I, IV, V, X	-

Sumber: Hasil Analisis, 2006

B. Arahan Penataan Tapak Sentra Pemasaran

1. Arahan Vegetasi

   Berdasarkan hasil analisis tapak maka diperoleh bebrapa arahan yaitu sebagai berikut:

   - Untuk mengatasi intensitas matahari yang terlalu besar pada sore hari diperlukan penanaman vegetasi yang lebih rapat di sebelah barat.
   - Untuk mengatasi besarnya aliran angin muson barat yang masuk didalam tapak diperlukan vegetasi yang lebih rapat di sebelah timur dan selatan.
   - Untuk mengatasi kebisingan yang terlalu tinggi diperlukan vegetasi yang lebih rapat di sebelah selatan.

   Sehingga berdasarkan kebutuhan masing-masing analisis diarahkan untuk menanam vegetasi yang lebih rapat di sebelah timur, selatan dan barat tapak, sedangkan di sebelah utara tapak diberi bukaan terkait dengan view positif yang berpengaruh besar dari dalam ke luar.

   Tanaman penyangga yang diarahkan ada pada lokasi tapak sentra pemasaran industri meliputi penutupan dan penyerapannya. Vegetasi penyerap haruslah tanaman yang dapat menyerap air hujan seperti rumput. Vegetasi lainnya yang perlu ada di lokasi tapak yaitu tanaman peneduh dan pemanis seperti tanaman semak atau tanaman perdu. Pemberian tanaman di lokasi sentra pemasaran industri ditujukan selain untuk mengurangi intensitas matahari, pemecah angin, pemecah kebisingan juga untuk memberikan kesan asri. Sempadan bangunan di sentra pemasaran bagian depan (selatan) selebar 10 m sedangkan sisi lainnya

selebar 5 m. Adapun tanaman yang direkomendasarikan untuk ditanam pada lokasi tapak akan memiliki fungsi antara lain:

a. Tanaman pengarah yang berfungsi untuk mengarahkan pengunjung keluar masuk ke dalam sentra pemasaran, jenis vegetasi yang direkomendasikan antara lain cemara tiang atau palem tiang.
b. Tanaman pembatas yang berfungsi untuk membatasi sentra pemasaran dengan lingkungan disekitarnya, jenis vegetasi yang direkomendasikan antara lain penitian atau kolbanda.
c. Tanaman peneduh yang berfungsi sebagai penghalang sinar matahari, angin dan penenduh. Jenis vegetasi yang direkomendasikan antara lain flamboyan atau kirai payung.
d. Tanaman penghias yang berfungsi sebgai aksen dalam ruang luar, dengan penanaman secara berkelompok pada tempat-tempat yang menarik, jenis vegetasi yang direkomendasikan adalah bougenville, pisang kipas atau bonsai.

Untuk lebih jelasnya mengenai analisis penanaman vegetasi serta sempadan bangunan dapat dilihat pada Gambar 5.26.

2. Arahan Penzoningan

Berdasarkan Tabel 5.21 masing-masing pelaku membutuhkan ruang masing-masing untuk beraktivitas di sentra pemasaran. Karena itu perlu penzonaan/ pengelompokkan bangunan agar semua pelaku dapat beraktivitas sesuai dengan fungsinya. Untuk penzonaan pada sentra pemasaran dibagi menjadi 3 zona dan dapat dilihat pada gambar 5.27.

- Zona publik: zona pada tapak meliputi fungsi pelayanan umum. Pada zona publik semua pelaku boleh beraktivitas sifatnya terbuka. Fungsi utama zona publik yaitu sebagai tempat pelayanan yang dapat diakses oleh semua pihak baik itu pengunjung, pengrajin maupun pengelola. Zona publik dapat diletakkan pada area yang memiliki tingkat kebisingan yang tinggi, view maksimal dari segala penjuru, termasuk di dalamnya sempadan bangunan. Zona publik diarahkan di bagian depan tapak yang dekat dengan jalan utama desa.
- Zona semi privat: zona privat tetapi masih terjadi interaksi dengan publik. Pada zona semi privat hanya pengelola dan pengrajin yang boleh beraktivitas sifatnya terbuka. Fungsi utama zona semi privat yaitu sebagai tempat

pelayanan bagi pengrajin. Zona semi privat dapat diletakkan pada area yang yang memiliki tingkat kebisingan rendah, view tidak terlihat dari jalan utama.

Zona privat: merupakan zona yang tidak ada interaksi dengan publik. Pada zona privat hanya pengelola sentra pemasaran yang dapat beraktivitas sifatnya tertutup. Fungsi utama zona privat yaitu sebagai pusat administrasi pengelola. Zona privat dapat diletakkan pada area yang terpisah dari zona publik dengan intensitas kebisingan rendah dan view tidak terlihat dari jalan utama.Berdasarkan hubungan derajat kedekatan maka fasilitas-fasilitas di dalam sentra pemasaran dapat dikelompokkan berdasarkan zonanya, yaitu:

- Fasilitas di dalam zona publik:
  - Show room yang digunakan untuk tempat menjual barang, tempat pameran dan tempat peragaan
  - Pusat informasi pengunjung
  - Tempat parkir pengunjung
  - Pos keamanan
  - Musholla
  - Toilet
  - Tempat makan
- Fasilitas di dalam zona semi privat
  - Bangunan serba guna yang digunakan untuk sosialisasi, pembinaan dan tempat praktek/latihan kerja.
  - Gudang tempat menyimpan bahan baku, peralatan dan komponen pendukung lainnya.
  - Gudang tempat menyimpan hasil produksi kerajinan gerabah
  - Toilet
  - Tempat parkir untuk kendaraan pengangkutan bahan dan hasil produksi
- Fasilitas di dalam zona privat
  - Kantor pengelola
  - Toilet
  - Tempat parkir pengelola

Berdasarkan penjelasan di atas maka pengelompokkan bangunan penunjang sentra industri pemasaran gerabah dapat dilihat pada Tabel 5.26.

Gambar 5. 26 vegetasi

Gambar 5. 27 penzonaan

Tabel 5. 26 Pembagian Zona Sentra Pemasaran

No	Kegiatan	Fasilitas/bangunan	Zona
1	Tempat menjual barang produksi Tempat pameran Tempat peragaan	Bangunan toko/ show room	Zona publik
2	Tempat kegiatan khusus seperti sosialisasi, pembinaan Tempat latihan kerja	Bangunan serba guna	Zona semi privat
3	Tempat menyimpan bahan baku, peralatan, dan komponen pendukung lainnya	Bangunan gudang penyimpanan	Zona semi privat
4	Tempat menyimpan hasil produksi	Bangunan gudang penyimpanan	Zona semi privat
5	Kegiatan lain seperti kantor pengelola, pos keamanan, tempat parkir, tempat informasi, musholla, tempat makan dan toilet	Bangunan kantor pengelola	Zona privat
		Bangunan tempat parkir pengunjung	Zona publik
		Bangunan tempat parkir pengelola	Zona privat
		Bangunan tempat parkir kendaraan barang	Zona semi privat
		Bangunan pusat informasi	Zona publik
		Bangunan pos keamanan	Zona publik
		Bangunan musholla	Zona publik
		Bangunan tempat makan	Zona publik
		Bangunan toilet	Zona publik, semi privat dan privat

Sumber: Hasil Analisis tahun 2006

Perhitungan luas ruang yang dibutuhkan untuk sentra pemasaran dengan peningkatan jumlah pengunjung berdasarkan *trend* kedatangan wisatawan ke sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek rata-rata 150 pengunjung/hari.

I. Show room

Show room terdiri dari tempat penjualan, tempat pameran serta tempat peragaan.

- Tempat penjualan dapat digabung dengan tempat pameran:

Ruang untuk gerabah ukuran kecil (lebar 8-23 cm) = 529 cm^2

Ruang untuk gerabah ukuran sedang (lebar 24-39) = 1521 cm^2

Ruang untuk gerabah ukuran besar (lebar 40-55) = 3025 cm^2

107 jenis gerabah ukuran kecil = 107 X 529 = 5,66 m^2

32 jenis gerabah ukuran sedang = 32 X 1521 = 4,87 m^2

7 jenis gerabah ukuran besar = 7 X 3025 = 2,12 m^2

Jumlah art-shop 36 X12,65 = 455,4 m^2

Sirkulasi 30% X 455,4 = 136,62 m^2

Luas lahan untuk pameran dan penjualan = 455,4 + 136,62 = 592,02 m^2

- Tempat peragaan:

Tiap 3 art-shop diwakili 1 orang peraga = 36 : 3 = 12 orang

Standar aktivitas untuk 1 orang	= 1,5 m^2
Peralatan putar diameter 50 cm	= 0,025 m^2
Peralatan mesin jiger	= 0,5 m^2
Penonton 10 orang X 1,5	= 15 m^2
Luas 1 area peraga alat putar (1,5 + 0,025 + 15)	= 16,525 m^2
Luas 1 area peraga mesin jiger (1,5 + 0,5 + 15)	= 17,0 m^2
Luas area peraga 6 X 33,53	= 201,18 m^2
Luas area untuk menghias (1,5 + 15) X 6	= 99 m^2

Luas total area peraga = 201,18 + 99,00 = 300,18 m^2

LUAS SHOW ROOM = 592,02 + 300,18 = 892,20 m^2

II. Bangunan serba guna

Bangunan serba guna terdiri dari tempat untuk sosialisasi, rapat dan pembinaan serta tempat untuk praktek kerja para pengrajin

Ruang sosialisasi dan rapat untuk 40 orang X 1,5	= 60 m^2
Ruang latihan kerja alat putar 40 (1,525+1,5)	= 121 m^2
Ruang latihan kerja mesin jiger 40 (2+1,5)	= 140 m^2
LUAS BANGUNAN SERBA GUNA	**= 321 m^2**

III. Gudang alat dan bahan

Gudang alat dan bahan tersedia peralatan untuk mengambil bahan baku, peralatan dan bahan untuk menghias gerabah dan 1 mesin molen.

Tempat peralatan menggali terdiri dari sekop, linggis dan cangkul	= 6 m^2
Tempat peralatan menghias terdiri dari cat, kuas dan hiasan	= 2 m^2
Tempat mesin molen	= 6 m^2
Tempat pasir dan tanah liat kering	= 8 m^2
Parkir kendaraan bahan baku	= 4,5 m^2
Sirkulasi 30% X 22	= 6,6 m^2
LUAS GUDANG ALAT DAN BAHAN	**= 33,1 m^2**

IV. Gudang hasil produksi

Gudang hasil produksi terdiri rak serta tempat untuk mengepak barang

Tempat rak barang 5 X 10	= 50 m^2
Tempat penyimpanan kertas	= 4 m^2

Tempat penyimpanan box kayu 200 unit = 0,5 m^2 X 40 jejer= 20 m^2

Tempat mengepak 20 tenaga kerja untuk 10 box = 1,5 X 10 = 15 m^2

Parkir kendaraan pengangkut = 4,5 m^2

Sirkulasi 30% X 93,5 = 28,05 m^2

LUAS GUDANG HASIL PRODUKSI =121,55 m^2

V. Kantor pengelola

Pengelola sentra pemasaran terdiri dari Ketua, Sekretaris merangkap Bendahara dan staf sebanyak 3 orang. Ruang yang dibutuhkan antara lain:

Ruang Ketua = 5 m^2

Ruang Administrasi = 3 m^2

Ruang Staf = 6 m^2

Sirkulasi 30% X 14 = 4,2

LUAS KANTOR PENGELOLA = 18,2 m^2

VI. Fasilitas Penunjang

Fasilitas penunjang antara lain tempat parkir, pusat informasi, pos keamanan, musholla, area makan minum serta toilet

- Tempat parkir

Kendaraan pengunjung

Mobil sedan 10% (5 pengunjung)

Mobil minibus 30% (10 pengunjung)

Bus 45% (40 pengunjung)

Sepeda motor 10% (2 pengunjung)

Angkutan umum 5%

Kebutuhan luas parkir mobil sedan dan minibus

Mobil sedan 10% X 150 = 15 pengunjung

Jumlah kendaraan 15 : 5 = 3 buah

Mobil minibus 30% X 150 = 45 pengunjung

Jumlah kendaraan 45 : 10 = 4,5 ≈ 5 buah

Ruangan 1 mobil sedan/minibus dan sirkulasi membutuhkan lahan = 25 m^2

Luas parkir yang dibutuhkan 8 X 25 = 200 m^2

Luas parkir bus

Bus 45% X 150 = 68 pengunjung

Jumlah kendaraan 68 : 40 = 1,7 ≈ 2 buah

Ruangan untuk bis dan sirkulasi 150 m^2

Luas parkir yang dibutuhkan 2 X 150	**= 300 m^2**
Luas parkir sepeda motor	
Sepeda motor 10% X 150	= 15 pengunjung
Jumlah kendaraan 15 : 2	= 7,5 ≈ 8 buah
Ruangan untuk sepeda motor dan sirkulasi	= 3 m^2
Luas parkir yang dibutuhkan 8 X 3	**= 24 m^2**
Luas parkir pengelola	
2 mobil	= 50 m^2
3 sepeda motor	= 9 m^2
Luas parkir yang dibutuhkan	**= 59 m^2**
Luas parkir kendaraan barang	
3 kendaraan barang	= 450 m^2
Luas parkir yang dibutuhkan	**= 450 m^2**

Luas area parkir di dalam sentra industri merupakan penjumlahan dari luar area parkir mobil sedan dan sepeda motor seluas 608 m^2

Luas parkir di luar area sentra pemasaran untuk minibus dan bis seluas 425 m^2

- Bangunan pusat informasi

1 petugas di pusat informasi	= 1,5 m^2
1 meja 1 X 0,5	= 0,5 m^2
2 pengunjung	= 3 m^2
Luas pusat informasi	**= 5 m^2**

- Pos keamanan

1 petugas pos keamanan	= 1,5 m^2
1 meja petugas	= 0,5 m^2
Luas total pos keamanan 3 X 2	**= 6 m^2**

- Musholla

Jumlah pengguna 40 orang	= 20 m^2
Tempat wudhu 2 X 5m	= 10 m^2
Sirkulasi 30% X 30	= 9 m^2
Luas bangunan musholla	**= 39 m^2**

- Area makan dan minum

Dapur	= 12 m^2
10 meja ukuran 1 X 1m	= 10 m^2

40 kursi ukuran 30cm X 50cm = 6 m^2

1 lemari penjualan dan rak tempat berjualan snack 2m X 1m= 2 m^2

Jumlah pengunjung 1,5 X 40 = 60 m^2

Jumlah pelayan 1,5 X 5 = 7,5 m^2

Luas total area makan dan minum = 97,5 m^2

- Toilet

Toilet luasnya 1,5 X 1,5 = 2,25 m^2

Luas total toilet 8 X 2,25 = 18 m^2

LUAS FASILITAS PENUNJANG = 773,5 m^2

Berdasarkan hasil perhitungan di atas maka kebutuhan ruang di dalam sentra pemasaran seluas 2159,55 m^2 ≈ 2.200 m^2. Untuk luasan lahan yang terbangun digunakan perbandingan lahan terbangun : lahan tak terbangun = 40 : 60 sehingga luas lahan tak terbangun 3.300 m^2. Total luas lahan yang dibutuhkan untuk membangun sentra pemasaran seluas 5.500 m^2.

3. Arahan Masa Bangunan

Lokasi masa bangunan didasarkan atas hubungan kedekatan antar bangunan. Penempatan bangunan untuk showroom, pusat informasi dapat digabung menjadi satu, hal tersebut karena kedua bangunan tersebut memiliki hubungan yang sangat erat. Untuk gudang penyimpanan bahan dan hasil produksipun dapat dijadikan satu masa bangunan karena selain fungsinya sama juga memiliki persyaratan lokasi ruang yang sama. Sedangkan untuk bangunan lainnya terpisah-pisah didasarkan atas posisi penzonaan dan organisasi ruang masing-masing bangunan. Untuk lebih jelasnya dapat dilihat pada Gambar siteplan 5.28.

4. Arahan Parkir dan Sirkulasi

Parkir merupakan fasilitas pendukung yang harus ada pada setiap sentra kegiatan. Tempat parkir penting artinya bagi setiap pengunjung yang membawa kedaraan pribadi. Tujuan penyediaan lokasi parkir adalah untuk memberikan rasa nyaman dan rasa aman pada pengunjung. Berkaitan dengan rencana penataan sentra pemasaran industri maka lokasi dan luas areal parkir harus disesuaikan. Oleh sebab itu lokasi parkir kendaraan pengunjung sebaiknya berada di dekat dengan jalan utama sentra pemasaran agar tidak menggangu sirkulasi pejalan kaki di dalam sentra pemasaran. Parkir yang disediakan di dalam sentra pemasaran hanya untuk parkir kendaraan roda dua atau kendaraan roda empat ukuran kecil (mobil). Sedangkan untuk parkir kendaraan besar (bus)

diarahkan pada tempat khusus parkir yang akan direncanakan dibangun di dekat pintu masuk sentra industri. Untuk parkir pengelola akan ditempatkan pada tempat parkir khusus pengelola yang berada di dekat dengan kantor pengelola.

Sedangkan bagi kendaraan yang mengantar bahan baku makanan tempat parkirnya berdekatan dengan tempat parkir pengelola, dan untuk kendaraan barang produksi diarahkan sampai depan gudang untuk mempermudah proses penurunan dan pengangkutan barang.

Pola sirkulasi yang ada di dalam sentra sesuai dengan pembagian zona dan tempat parkir masing-masing pelaku kegiatan industri. Sirkulasi kendaraan pariwisata (bus) hanya sampai pada tempat parkir khusus kendaraan pariwisata yang berada di dekat pintu gerbang masuk sentra, kemudian perjalanan wisatawan ke dalam sentra industri akan dilanjutkan dengan sirkulasi cidomo. Untuk sirkulasi kendaraan pribadi pengunjung (roda 2 dan mobil) sampai pada tempat parkir khusus pengunjung dan sirkulasinya dapat mengelilingi area zona publik. Sirkulasi pengelola diarahkan sampai pada zona privat, sedangkan untuk sirkulasi kendaraan bahan baku dan pengangkut hasil produksi diarahkan sampai zona semi privat. Untuk arahan sirkulasi dapat dilihat pada Gambar 5.29.

Gambar 5. 28 masa bangunan

Gambar 5. 29 parkir sirkulasi

Gambar 5. 30 arahan tapak

BAB VI
KESIMPULAN

6.1 Kesimpulan

Kesimpulan yang dapat dirumuskan sebagai hasil akhir dari pembahasan penelitian Penataan Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek di Kecamatan Kediri, Kabupaten Lombok Barat adalah sebagai berikut:

6.1.1 Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah

A. Karakteristik lokasi industri

Industri kerajinan gerabah yang berada di Desa Banyumulek, Kecamatan Kediri Kabupaten Lombok Barat terletak ± 10 Km dari Kota Mataram dengan luas wilayah 280 hektar dan terbagi dalam 15 dusun dan 58 RT. Penggunaan Lahan di Desa Banyumulek seluas 78,39% merupakan tanah sawah yang kurang produktif.

Desa Banyumulek berada pada ketinggian 40 meter di atas permukaan laut (mdpl), dengan kondisi wilayah relatif datar. Kondisi iklim di Desa Banyumulek hampir sama dengan kondisi iklim di wilayah lain di Propinsi NTB, dimana musim kemarau terjadi pada bulan Oktober – Desember dan musim penghujan pada bulan Januari – April dengan curah hujan tertinggi 86 - 98 mm^3.

B. Karakteristik kegiatan industri

- Bahan baku utama untuk membuat gerabah (tanah liat) diperoleh dari Gunung di Desa Lendang Andus yang berjarak ± 20 Km dan di Gunung Sasak yang berjarak ± 3 Km, dimana kedua sumber bahan baku tersebut masih berada di Kabupaten Lombok Barat. Sebanyak 50,59% pengrajin mengambil sendiri tanah liat dari sumbernya, sedangkan sisanya membeli dari pengepul tanah liat ataupun dari pengrajin lain. Harga tanah liat berkisar antara Rp. 25.000,- s/d Rp 30.000,-/cidomo atau Rp.75.000,- s/d Rp.80.000,-/mobil carry.
- Tenaga kerja yang bekerja sebagai pengrajin gerabah 100% berasal dari Desa Banyumulek. Keterampilan pengrajin dalam membuat gerabah sebanyak 72,94% berasal dari orang tua mereka. Jumlah rata-rata tenaga kerja sebanyak 83,33% memiliki 1-5 tenaga kerja dengan tingkat pendidikan 36,27% tidak pernah sekolah dan tidak ada seorang pengrajin yang tingkat pendidikannya sampai tamat diploma/sarjana.

- Sumber modal pengrajin sebagai besar 70,59% berasal dari pemesan, dan belum ada seorang pengrajinpun yang memanfaatkan lembaga keuangan untuk meningkatkan usaha mereka. Besarnya modal yang dibutuhkan dalam satu kali proses produksi dengan bahan sebanyak 175 kg tanah liat menjadi 45 unit gerabah ukuran sedang sebesar Rp. 120.500,-, sedangkan biaya yang dibutuhkan untuk mengumpulkan gerabah yang siap dipasarkan dalam jumlah besar (7617 unit) sebesar Rp. 64.014.500,-.
- Struktur usaha dalam produksi gerabah, pengrajin membuat gerabah setiap hari. Jenis produk yang dibuat pengrajin dapat membedakan ada atau tidaknya pesanan untuk pengrajin, dimana jika tidak ada pesanan maka produk yang dibuat biasanya untuk kebutuhan sehari-hari (gentong, pot, celengan dan tempayan). Pengrajin mampu membuat gerabah bentuk gerabah setiap haringya antara 10 – 15 unit/hari ukuran kecil, sedangkan untuk ukuran besar 4 unit/hari.
- Tujuan pemasaran gerabah sebagian besar dalam skala nasional 70,60% dan skala internasional 11, 76%. Pola pemasaran hasil kerajinan gerabah dari pengrajin dapat langsung ke konsumen atau ke pungumpul kecil. Barang dari pengumpul kecil dapat langsung kekonsumen atau ke pengumpul besar terlebih dahulu baru ke konsumen. Namun untuk kerajinan gerabah untuk pemasaran skala Nasional maupun Internasional dari pengumpul dapat langsung dikirim langsung ke konsumen atau harus melalui *Trading House* di Bali ataupun *Out of Asia* di Yogyakarta untuk tahap finishing dan pengecekan.
- Teknologi alat putar yang digunakan masih sederhana dan bersifat tradisional. Namun, dengan teknologi sederhana tersebut kekhasan produk dapat dipertahankan. Teknologi yang sudah modern dalam proses pembuatan gerabah hanya tersedia 1 mesin molen yang fungsinya untuk mempercepat proses pencampuran tanah liat dan pasir sehingga tanah liat menjadi lebih mudah dibentuk. Dengan hanya tersedianya 1 unit mesin molen mengakibatkan masih banyaknya pengrajin yang menggunakan cara tradisional dalam mencampur tanah liat dan pasir yaitu dengan ditumbuk berhari-hari ataupun dengan dibiarkan di tengah jalan agar digilas oleh kendaraan yang lewat. Tempat pembakaran yang tersedia masih sederhana dengan bahan-bahan yang sederhana pula.

- Formalitas dan perijinan mendirikan usaha sudah dimiliki oleh pemilik art-shop yang memasang papan nama tokonya. Proses perijinan diajukan ke Dinas Perindustrian dan Perdagangan dengan rekomendasi dari Kantor Kecamatan Kediri.
- Sistem manajemen dan administrasi yang dimiliki oleh pemilik usaha masih bersifat sederhana dengan perhitungan secara manual. Namun, untuk unit usaha yang sudah berkembang, skala pemasaran nasional dan internasional sudah menggunakan teknologi modern sebagai alat bantu manajemen perusahaan.

C. Karakteristik sarana prasarana

- Sarana perniagaan yang sudah tersedia berupa 36 unit art-shop yang rata-rata masih bergabung dengan rumah induk dan 1 unit pasar seni yang sudah tidak berfungsi lagi karena luas pasar seni tidak mampu menjangkau seluruh pengrajin gerabah dan tidak jelasnya pengelola yang bertanggung jawab terhadap berjalannya aktivitas di pasar seni.
- Koperasi pengusaha yang ada di Desa Banyumulek tidak berfungsi secara maksimal karena kurang bagusnya manajemen di dalam kepengurusannya dan dikuasai oleh orang-orang tertentu sehingga banyak pengrajin yang tidak terjangkau pelayanan koperasi.
- Kondisi jalan di Desa Banyumulek 54,55% masih berupa jalan tanah dan hanya 22,73% yang sudah diaspal. Jalan yang sudah diaspal berada di sepanjang jalan masuk utama menuju Desa Banyumulek dengan lebar 4 – 10 m.
- Jaringan air bersih sudah menjangkau seluruh desa namun hanya 6,64% rumah tangga yang menggunakan air dari PDAM sedangkan sisanya air sumur sebagai sumber air bersih. Volume rata-rata penggunaan air dari PDAM setiap harinya 90 liter/orang/hari.
- Jaringan listrik sudah menjangkau seluruh Desa Banyumulek dan sebanyak 69,73% rumah tangga yang sudah memanfaatkan pelayanan PLN sedangkan sisanya masih menggunkan minyak tanah sebagai sumber penerangan. Rata-rata daya listrik yang digunakan 450 VA.
- Jaringan telepon baru menjangkau beberapa dusun yang dilalui oleh jalan utama desa. Jumlah pengguna fasilitas telepon sebanyak 36 unit rumah

yang dilayani oleh Stasiun Telepon Otomatis (STO) Gerung dan STO Mataram.

D. Karakteristik transportasi

- Sarana transportasi yang masuk ke dalam Desa Banyumulek hanya berupa alat angkutan tradisional cidomo dan ojek, sedangkan angkutan umum antar kota hanya sampai pada perempatan Desa Rumak yang berjarak ± 500 m dari Desa Banyumulek.

E. Analisis Shift share

- Hasil perhitungan shift share berdasarkan nilai produksi tahun 2003 untuk pertumbuhan wilayah sebesar -0,491 dengan pertumbuhan proporsional -0,109. Nilai tersebut berarti bahwa nilai produksi sektor kerajinan gerabah setiap tahunnya mengalami penurunan. Dimana kondisi tersebut ditunjang oleh berkurangnya permintaan pasar akan produk kerajinan gerabah karena konsumen merasa bosan dengan produk yang monoton, terdapat persaingan pemasaran dengan industri kerajian dari daerah lain serta ketidakstabilan keamanan di Indonesia.

F. Analisis Orientasi Industri

- Hasil perhitungan indeks material adalah 2,33 yang berarti kerajinan gerabah berorientasi pada bahan baku. Namun, selain berorientasi pada bahan baku kerajinan gerabah juga berorietasi pada tenaga kerja dimanan 100% tenaga kerjanya berasal dari Desa Banyumulek. Sedangkan pemasarannya sudah menjangkau skala nasional dan internasional.

G. Analisis sarana prasarana

- Sarana perniagaan yang telah ada merupakan potensi yang mendukung untuk pengembangan sentra industri. Pasar seni yang saat ini menjadi masalah karena fungsinya tidak berjalan optimal dapat diantisipasi dengan pendekatan secara *bottom up* pada masyarakat. Upaya yang dapat dilakukan dengan sosialisasi dan penyuluhan, memperbaiki manajemen pengelolaan dan penanggung jawabnya serta dengan memperluas area promosi agar dapat menampung seluruh masyarakat.

  Art-shop yang sudah tersedia 1 unit usahanya mampu menampung ± 96 pengrajin. Sehingga untuk arahan kedepannya diperlukan peningkatan kualitas pelayanan art-shop sebagai perantara antara pengrajin dan konsumen.

- Sarana koperasi yang merupakan permasalahan karena tidak berfungsi secara optimal dapat menjadi suatu potensi yang dapat mempercepat pengembangan sentra industri. Hal tersebut dapat dilakukan dengan sosialisasi dan penyuluhan serta memperbaiki sistem manajemen koperasi. Keberadaan koperasi sangat penting sebagai lembaga keuangan yang dapat membantu mempermudah pengrajin dalam memperoleh tambahan modal dalam mengembangkan usahanya.
- Penggunaan air bersih sangat dibutuhkan dalam proses pembuatan gerabah karena itu diperlukan peningkatan kualitas pelayanan dimasa mendatang. Jumlah ketersediaan air bersih untuk Desa Banyumulek sebanyak 2.469.060 liter/hari dengan jumlah yang sudah digunakan sebesar 91.283,4 liter/hari sehingga masih mencukupi untuk masa mendatang.
- Penggunaan listrik sangat dibutuhkan oleh masyarakat sebagai penerangan selain itu juga dapat sebagai pendukung dalam pemasaran barang kerajinan melalui media internet. Oleh sebab itu, diperlukan peningkatan kualitas pelayanan jaringan listrik dimasa mendatang. Besar daya listrik yang tersedia 91.283,4 liter/hari dengan daya yang sudah terpakai 958.613,175 VA, sehingga masih mencukupi untuk masa mendatang.
- Telepon dapat digunakan sebagai alat komunikasi langsung tanpa harus bertatap muka yang dapat dimanfaatkan untuk mempermudah dan mempercepat dalam pemasaran gerabah baik melalui internet ataupun promosi langsung ke konsumen. Oleh sebab itu, diperlukan peningkatan kualitas pelayanan jaringan telepon dimasa mendatang. Jumlah ketersediaan sambungan telepon 500 unit dengan jumlah yang sudah terpakai 36 satuan sambungan, sehingga masih mencukupi untuk masa mendatang.

H. Analisis keterkaitan

- Keterkaitan kebelakang industri kerajinan gerabah dengan pengusaha pengumpul tanah liat dan pasir, pengusaha bahan penyedia bahan bakar, perlengkapan penghias dan pengusaha bangunan. Selain itu juga berkaitan erat dengan usaha peralatan penggalian, usaha peralatan untuk

pembuatan kerajinan gerabah dan usaha penyediaan box kayu dan kertas untuk perlengkapan dalam pengiriman barang.

- Keterkaitan kedepan industri kerajinan gerabah dengan pasar, art-shop, usaha pengepakan, suplier (eksportir) baik untuk pemasaran skala lokal, regional, nasional maupun internasional. Selain itu sengat erat kaitannya dengan perusahaan cargo untuk alat transportasi pengiriman sampai tempat tujuan.
- Keterkaitan dengan industri kecil lainnya di Kabupaten Lombok Barat yaitu dengan anyaman bambu dan ukiran kayu yang dapat dijadikan bahan hiasan pada gerabah serta berkaitan dengan industri bata/genteng dalam pemenuhan bahan baku tanah liat.
- Keterkaitan dengan sentra industri gerabah lainnya di Pulau Lombok berupa kerjasama dalam mengembangkan jaringan pemasaran.
- Keterkaitan sentra industri kerajinan gerabah dengan pariwisata yang berada di Pulau Lombok terutama dalam memasukan Desa Banyumulek dalam rute wisata di Pulau Lombok.

I. Analisis penentuan lokasi sentra pemasaran

- Penentuan lokasi sentra pemasaran di sentra industri kerajinan gerabah ditentukan berdasarkan jaringan jalan, sarana, prasarana, simpul produksi, simpul distribusi, simpul transportasi dan ketersediaan lahan. Dari penilaian semua variabel tersebut diperoleh Dusun Banyumulek Timur merupakan lokasi yang tepat sebagai sentra pemasaran karena:
  - Dilalui oleh jaringan jalan kolekter sekunder,
  - Tersedia sarana pendukung berupa pasar seni, art-shop dan gudang,
  - Terjangkau distribusi air bersih, listrik dan telepon,
  - Jumlah tempat usaha produksi 245 unit,
  - Jumlah tempat pemasaran 5 unit art-shop,
  - Dapat dilalui kendaraan roda dua, roda empat serta angkutan tradisional cidomo.
  - Terdapat lahan yang dapat dibangun

6.1.2 Faktor Pengaruh Menurunya Jumlah Produksi Kerajinan Gerabah

Penyebab utama dari berkurangnya jumlah produksi kerajinan gerabah antara lain karena tidak adanya tempat pelatihan dan keterampilan, tidak aktifnya pusat informasi, tidak adanya tempat sosialisasi penggunaan teknologi informasi,

belum adanya pusat penggunaan teknologi, kurangnya modal, serta tidak adanya penanggung jawab khusus untuk sentra industri kerajinan gerabah Banyumulek.

6.1.3 Konsep dan strategi pengembangan

A. Konsep

- Konsep pengembangan lokasi sentra industri dengan pembangunan secara horizontal.
- Konsep pengembangan kegiatan dengan meningkatkan tingkat usaha dari tingkat survival menjadi tingkat akumulasi.
- Konsep pengembangan sarana prasarara berupa pengembangan dan peningkatan kualitas pelayanan sarana prasarana,

B. Strategi

- Berdasarkan matrik eksternal internal nilai total skor IFAS = 2,912 dan EFAS = 3,149, sehingga strategi yang sesuai adalah pertumbuhan dengan konsentrasi integrasi horizontal. Hal tersebut berarti pertumbuhan sentra industri kerajinan gerabah lebih konsentrasi untuk meningkatkan usaha dengan cara meningkatkan jenis produk dan meningkatkan pelayanan kepada konsumen.
- Dalam matrik *grand strategy* sentra industri kerajinan gerabah masuk pada kuadran II dengan nilai (-0,11 , 0,161) yang berarti bahwa industri strategi yang tepat untuk sentra industri kerajinan gerabah yaitu *Agresif Maintenance Strategy* dimana pengelola sentra industri kerajinan gerabah melaksanakan pengembangan secara aktif dan agresif.

6.1.4 Arahan pengembangan sentra industri

A. Arahan pengembangan sentra industri

- Pengembangan kegiatan industri diarahkan untuk mencari alternatif bahan baku pengganti serta memaksimalkan jumlah penggunaan tanah liat, membangun tempat pelatihan dan pembinaan pengrajin serta mengadakan pelatihan setiap tri wulan, meningkatkan keterampilan pengrajin, mengadakan studi banding ke tempat lain, mengaktifkan koperasi sebagai sumber modal dan mempermudah sistem birokrasi peminjaman, memberikan bantuan modal usaha, mempertahankan kontuinitas produk, menjalin kemitraan dengan skema bapak angkat/pendamping pengrajin, peningkatan jumlah produksi pada musim kemarau untuk menutupi kebutuhan pada saat musim hujan, peningkatan

jaringan pemasaran melalui media promosi dan kerjasama dengan daerah lain, peningkatan alat teknologi yang digunakan untuk meningkatkan jumlah produksi, mewajibkan setiap art-shop memiliki ijin usaha dan memperbaiki sistem manajeman usaha dengan menerapkan sistem administrasi dan pembukuan.

- Peningkatan kualitas pelayanan sarana prasarana seperti penambahan jumlah art-shop menjadi 48 unit usaha, membangun sentra pemasaran, memperbaiki manajemen koperasi, peningkatan kontruksi jalan yang menghubungkan Desa Banyumulek dengan Desa Sukamakmur dan Desa Dasan Baru, membangun pedestrian pada ruas jalan utama desa. Peningkatan kualitas pelayanan untuk kebutuhan air bersih, listrik dan telepon untuk masa mendatang.
- Arahan pengembangan tapak sentra industri antara lain: menata sentra produksi, membangun sentra pemasaran, membangun tempat penelitian, menata permukiman penduduk sebagai kampung seni, membangun kantor pengelola, serta membangun area parkir.

B. Arahan penataan sentra pemasaran industri

- Sentra pemasaran dianggap sangat penting karena akan menjadi pusat dari kegiatan industri di sentra industri kerajinan gerabah Desa Banyumulek. Lahan untuk sentra industri kerajinan gerabah menggunakan lahan pertanian non-produktif milik masyarakat dengan luas lahan ± 5.500 m^2. Bangunan yang ada di dalam sentra pemasaran antara lain: kantor pengelola, show room sebagai tempat peraga dan pameran, bangunan serba guna untuk tempat sosialisasi dan pembinaan praktek kerja, gudang alat dan bahan, gudang hasil produksi, serta fasilitas penunjang berupa tempat parkir, toilet, tempat makan, musholla, pusat informasi dan pos keamanan.

6.2 Saran

Beberapa saran yang dapat diberikan dalam rangka pengembangan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek:

6.2.1 Saran bagi Penelitian

A. Arahan-arahan dari hasil penelitian penataan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek, Kabupaten Lombok Barat belum tentu dapat digunakan untuk sentra industri kerajinan gerabah di wilayah lain. Hal tersebut dikarenakan perbedaan karakteristik wilayah dan masyarakat sehingga diperlukan kajian tersendiri.

B. Penataan sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek, Kabupaten Lombok Barat hanya mengkaji pengembangan sentra industri yang berkaitan dengan kegiatan industri dan penataan sentra pemasaran industri. Selain itu juga membahas mengenai sarana prasarana penunjang industri seperti art-shop dan pasar, koperasi, jaringan listrik, air bersih dan telepon. Sedangkan sarana permukiman seperti kesehatan, pendidikan, peribadatan, jaringan sanitasi, jaringan drainase dan persampahan yang dapat menunjang kegiatan permukiman masyarakat tidak dibahas, oleh sebab itu diperlukan pengkajian lebih lanjut agar dapat menghasilkan rencana-rencana yang lebih bersifat komprehensif terhadap pengembangan wilayah pedesaan di Kecamatan Kediri.

C. Penelitian tidak membahas mengenai detail desain ruang untuk sentra pemasaran. Untuk itu diperlukan penelitian lebih lanjut yang membahas detail desain ruang yang lebih mengarah pada bidang arsitektur.

D. Penelitian lanjutan mengenai pengembangan sentra industri kecil pada tahun-tahun mendatang perlu dilaksanakan, terutama untuk mengkaji linkage system antara sektor industri kecil dengan sektor industri besar dan menengah serta sektor pariwisata. Hal tersebut dimaksudkan untuk meningkatkan pendapatan daerah melalui pemasukan dari sektor-sektor yang dapat dimunculkan keterkaitannya.

E. Penelitian ini hanya membahas penataan sentra pemasaran sedangkan penataan sentra produksi perlu dibahas, sehingga diperlukan penelitan lebih lanjut mengenai penataan sentra produksi di sentra industri kerajinan gerabah Desa Banyumulek.

6.2.2 Saran bagi Pemerintah Kabupaten Lombok Barat (Instansi terkait)

A. Peningkatan kesadaran serta peran aktif pemerintah kabupten dan propinsi untuk lebih memperhatikan sektor industri kecil, khususnya industri kerajinan gerabah. Hal tersebut dikarenakan industri kerajinan gerabah mampu menyerap tenaga kerja dalam jumlah banyak sehingga dapat mengurangi jumlah pengangguran di wilayah Kabupaten Lombok Barat khususnya di Desa Banyumulek, Kecamatan Kediri. Selain itu, usaha industri kecil juga mampu meningkatkan pendapatan daerah yang tentunnya akan meningkatkan perekonomian Kabupaten Lombok Barat

B. Pembentukan tim terpadu pengembangan sentra industri kerajinan gerabah yang melibatkan instansi terkait, seperti Badan Perencanaan Kabupaten, Dinas Perindustrian dan Perdagangan, Dinas Koperasi dan Usaha Kecil Menengah, Dinas Kebudayaan dan Pariwisata untuk memberikan penyuluhan secara berkala pada para pengrajin. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia dan kesejateraan pengrajin. Selain itu juga sebagai usaha untuk mempertahankan keberadaan sentra industri kerajinan gerabah yang merupakan komoditi unggulan berbasis ekspor di Propinsi NTB.

C. Peraturan daerah yang berkaitan dengan pengemban sentra industri kerajinan gerabah di Desa Banyumulek tetap harus diperbarui. Hal tersebut ditujukan agar sentra industri kerajinan gerabah tetap dapat terus berkembang sesuai dengan perkembangan jaman.

D. Ditetapkannya standar mutu dan standar harga kerajinan gerabah agar kesejahteraan pengrajin dan pengumpul dapat tercapai. Selain itu diperlukan penetapan pengelola yang bertanggung jawab pada sentra industri kerajinan gerabah agar lebih mudah memantau perkembangannya dari waktu ke waktu dengan tidak lupa melibatkan peran serta masyarakat setampat.

6.2.3 Saran bagi Pelaku Usaha Industri Kecil Kerajinan Gerabah

A. Perluasan jaringan pemasaran dapat dilakukan oleh masing-masing pengrajin atau secara berkelompok dengan memanfaatkan sistem teknologi informasi (internet) yang disediakan pada sentra pemasaran.

B. Pengrajin dapat membentuk paguyuban industri kerajinan gerabah sehingga koordinasi antar pengrajin dan pengumpul serta dengan pihak lain dapat

berjalan lebih baik. Pada perkumpulan ini dapat disepakati masalah harga dan mutu produk serta pengembangan desain produk.

6.2.4 Saran bagi Investor dan Pihak Lain

A. Investor dapat berperan serta dalam bentuk kerjasama dengan pemerintah Kabupaten Lombok Barat dalam program pendampingan pengrajin untuk membentuk koperasi, memberikan bantuan modal serta dalam pelatihan untuk meningkatkan kemampuan pengrajin dalam menciptakan desain yang *up to date*.

B. Pihak lembaga keuangan perbankan dapat berperan serta dalam memberikan bantuan modal pada pengrajin yang akan mengembangkan usahanya dengan mempermudah sistem birokrasi ataupun dengan menganggarkan khusus dana untuk pengrajin industri kecil.

BAB I 1
PENDAHULUAN 1
1.1 Latar Belakang 1
1.2 Identifikasi Masalah 7
1.3 Rumusan Masalah 8
1.4 Tujuan dan Manfaat Penelitian 8
1.4.1. Tujuan penelitian 8
1.4.2. Manfaat penelitian 8
1.5 Lingkup Penelitian 9
1.5.1. Ruang lingkup wilayah 9
1.5.2. Ruang lingkup materi 9
1.6 Kerangka Pemikiran 11
BAB II 15
TINJAUAN PUSTAKA 15
2.1. Industri Kecil 15
2.1.1. Pengertian industri kecil 15
2.1.2. Klasifikasi industri kecil 17
2.1.3. Lingkungan industri kecil/kawasan sentra industri kecil 21
2.1.4. Kinerja industri kecil 22
2.2. Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Industri 25
2.2.1. Faktor internal 25
2.2.2. Faktor eksternal 26
2.3. Kekuatan dan Kelemahan Industri Kecil 27
2.3.2. Kekuatan industri kecil 28
2.3.3. Kelemahan dan kendala industri kecil 29
2.4. Lokasi Industri 30
2.4.1. Faktor-faktor yang menentukan lokasi industri 30
2.4.2. Kriteria Lokasi Industri 32
2.5. Pemasaran 36
2.5.1. Pengertian pemasaran 36
2.5.2. Pengertian pemasaran wisata 37
2.5.3. Saluran distribusi pemasaran 37
2.6. Konsep dan Strategi 38
2.6.1. Pengertian Konsep dan Strategi 38
2.6.2. Konsep dan strategi pemasaran 39
2.6.3. Tinjauan Pengembangan Sentra Industri Kecil 40
2.6.4. Pengembangan Industri Kecil 42
2.6.5. Fasa Kebutuhan Dasar Industri 43
2.7. Tinjauan Analisis 44
2.7.1 Analisis *Shift Share* (Analisis Pergeseran) 44
2.7.2 Analisis orientasi industri 46
2.7.3 Analisis *linkage system* 48
2.7.4 Analisis strategi 49
2.7.5 Analisis evaluasi sarana prasarana 52
2.7.6 Penataan kawasan 55
2.8. Penelitian-penelitian yang Pernah Dilakukan 57
BAB III 62
METODELOGI PENELITIAN 62
3.1. Definisi Operasional 62
3.2. Metode Penelitian 62

3.2.1. Jenis penelitian 62
3.2.2. Metode pengumpulan data 63
3.2.3. Metode penentuan variabel 70
3.2.4. Metode analisis 74
3.3. Diagram Alir Penelitian 84
3.4. Desain Survei 86

BAB IV 91
GAMBARAN UMUM 91

4.1. Gambaran Industri 91
4.1.1. Kabupaten Lombok Barat 91
4.1.2. Kecamatan Kediri 99
4.1.3. Desa Banyumulek 103
4.2. Kebijaksanaan Industri 107
4.3. Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah 107
4.3.1. Karakteristik lokasi industri 107
4.3.2. Karakteristik kegiatan industri 110
A. Bahan baku 110
B. Tenaga kerja 115
C. Modal 120
D. Struktur usaha 124
E. Pemasaran 125
F. Teknologi 140
G. Legalitas 143
H. Manajemen 143
4.3.3. Proses Produksi 144
4.3.4. Karakteristik sarana prasarana 147
A. Sarana perniagaan 147
B. Koperasi 148
C. Transportasi 149
D. Air bersih 154
E. Listrik 154
F. Telepon 157

BAB V 159
HASIL DAN PEMBAHASAN 159

5.1. Analisis Karakteristik 159
5.1.1 Analisis Karakteristik Lokasi 159
5.1.2 Analisis karakteristik kegiatan 159
5.1.3 Analisis karakteristik sarana prasarana 162
5.1.4 Analisis Potensi Ekonomi 166

Wilayah 168
2002 (ton) 168
2003 168
(ton) 168
2004 168
(ton) 168
Pertumbuhan wilayah 168
Pertumbuhan proporsional 168
733,51 168
395,00 168
-0.109 168

755,67 168
5.1.5 Analisis Orientasi Industri 168
5.1.6 Analisis Keterkaitan 170
5.1.7 Analisis Potensi dan Masalah 179
5.1.8 Analisis Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran 180
5.2. Faktor Pengaruh Menurunya Jumlah Produksi 187
5.3. Konsep dan Strategi 191
5.3.1 Konsep pengembangan 192
A. Konsep Pengembangan Lokasi Sentra Industri 192
B. Konsep Pengembangan Kegiatan Industri 192
C. Konsep Pengembangan Sarana Prasarana 196
5.3.2 Strategi pengembangan 199
A. Matrik eksternal internal 199
B. Matrik *grand strategy* 208
C. Matrik SWOT 209
5.4. Arahan Pengembangan 229
5.4.1 Pengembangan sentra industri 229
A. Arahan pengembangan kegiatan industri 230
B. Arahan penyediaan sarana prasarana 236
C. Arahan pengembangan tapak sentra industri 248
5.4.2 Penataan tapak sentra pemasaran industri 252
A. Analisis Tapak 252
B. Arahan Penataan Tapak Sentra Pemasaran 265

BAB VI 279
KESIMPULAN 279

6.1 Kesimpulan 279
6.1.1 Karakteristik Industri Kerajinan Gerabah 279
6.1.2 Faktor Pengaruh Menurunya Jumlah Permintaan Kerajinan Gerabah 284
6.1.3 Konsep dan strategi pengembangan 285
6.1.4 Arahan pengembangan sentra industri 285
6.2 Saran 287
6.2.1 Saran bagi Penelitian 287
6.2.2 Saran bagi Pemerintah Kabupaten Lombok Barat (Instansi terkait) 288
6.2.3 Saran bagi Pelaku Usaha Industri Kecil Kerajinan Gerabah 288
6.2.4 Saran bagi Investor dan Pihak Lain 289

Gambar 1. 1 Kerangka Pemikiran 12
Gambar 1. 2 Orientasi Kecamatan Kediri Terhadap Kabupaten Lombok Barat 13
Gambar 1. 3 Administrasi Desa Banyumulek 14

Gambar 2. 1 Model Pemasaran Industri dan Usaha Kecil 38
Gambar 2. 2 Konsep Pengembangan Industri Kecil Menengah 43

Gambar 3. 1 Matrik *Grand Strategy* 82

Gambar 3. 2 Diagram Alir Penelitian 85

Gambar 4. 1 Peta SSWP Kabupaten Lombok Barat 93
Gambar 4. 2 pembagian orde Kabupaten Lombok Barat 95
Gambar 4. 3 persebaran industri 100
Gambar 4. 4 adminisrasi kecamatan 101
Gambar 4. 5 Perubahan Jumlah Penduduk Desa Banyumulek 2002 - 2006 105
Gambar 4. 6 Prosentase Jumlah Penduduk Berdasarkan Mata Pencaharian 106
Gambar 4. 7 pencapaian 109
Gambar 4. 8 penggunaan lahan 111
Gambar 4. 9 Prosentase Cara Pengrajin Memperoleh Tanah Liat 112
Gambar 4. 10 Prosentase Pendapat Pengrajin Mengenai Ketersediaan Tanah Liat 113
Gambar 4. 11 Prosentase Pendapat Pengrajin Mengenai Ketersediaan Bahan Penunjang 114
Gambar 4. 12 Prosentase Jumlah Tenaga Kerja 115
Gambar 4. 13 lokasi bahan baku 116
Gambar 4. 14 bahan baku penunjang 117
Gambar 4. 15 Prosentase Tingkat Pendidikan 118
Gambar 4. 16 Eksisting Tempat Usaha 120
Gambar 4. 17 Prosentase Sumber Modal Produksi Gerabah 121
Gambar 4. 18 Prosentase Pendapat Mengenai Modal 122
Gambar 4. 19 Pola Pemasaran 126
Gambar 4. 20 tujuan pemasaran 127
Gambar 4. 21 Prosentase Pendapat Mengenai Pemasaran 128
Gambar 4. 22 Hasil Produksi Kerajinan Gerabah Banyumulek 138
Gambar 4. 23 Arus Ekspor Gerabah Banyumulek 139
Gambar 4. 24 Arus Ekspor Gerabah Out of Asia 139
Gambar 4. 25 Alat Putar Membuat Gerabah 140
Gambar 4. 26 Tanah Liat yang Dijemur di Jalan dan Menggunakan Tangan Untuk Membentuknya 140
Gambar 4. 27 Alat Mesin Molen 141
Gambar 4. 28 Tempat Pembakaran Gerabah 141
Gambar 4. 29 lokasi pembakaran 142
Gambar 4. 30 Proses Produksi Pembuatan Gerabah 146
Gambar 4. 31 sarana niaga 150
Gambar 4. 32 koperasi 151
Gambar 4. 33 Alat Transportasi 152
Gambar 4. 34 jalan 153
Gambar 4. 35 pdam 155
Gambar 4. 36 listrik 156
Gambar 4. 37 telepon 158

Gambar 5. 1 Backward Linkage Pembuatan Gerabah 171
Gambar 5. 2 Produksi Gerabah 171
Gambar 5. 3 *Forward Linkage* 173
Gambar 5. 4 peta keterkaitan industri lain 175
Gambar 5. 5 peta rute wisata 178
Gambar 5. 6 alternatif lokasi 185
Gambar 5. 7 pemilihan lokasi 186

Gambar 5. 8 Akar Masalah Pengembangan Kawasan Sentra Industri Karajinan Gerabah 190
Gambar 5. 9 Matrik Eksternal Internal (Matrik *General Electric*) 208
Gambar 5. 10 Matrik Grand Strategy 209
Gambar 5. 11 perkembangan fisik 238
Gambar 5. 12 jalan 243
Gambar 5. 13 air bersih 244
Gambar 5. 14 listrik 245
Gambar 5. 15 telepon 246
Gambar 5. 16 transport 247
Gambar 5. 17 pengembangan sentra 251
Gambar 5. 18 orientasi matahari 255
Gambar 5. 19 orientasi angin 256
Gambar 5. 20 aksesibilitas 257
Gambar 5. 21 view luar dalam 259
Gambar 5. 22 view dalam luar 260
Gambar 5. 23 kebisingan 261
Gambar 5. 24 Hubungan Kedekatan antar Fasilitas di Dalam Sentra Pemasaran 263
Gambar 5. 25 organisasi ruang 264
Gambar 5. 26 vegetasi 268
Gambar 5. 27 penzonaan 269
Gambar 5. 28 masa bangunan 276
Gambar 5. 29 parkir sirkulasi 277
Gambar 5. 30 arahan tapak 278

Tabel 1. 1 Jenis Produk Ekspor Propinsi NTB 3
Tabel 1. 2 Jumlah Tenaga Kerja, Unit Usaha dan Jumlah Produksi 4
Tabel 1. 3 Jumlah Tenaga Kerja dan Sumbangan Sektor Industri 5
Tabel 1. 4 Tujuan Ekspor Gerabah Kabupaten Lombok Barat 5
Tabel 1. 5 Nilai Produksi dan Nilai Ekspor Kerajinan Gerabah Banyumulek 6

Tabel 2. 1 Indikator Kinerja Usaha Kecil 23
Tabel 2. 2 Kriteria Lokasi Industri 32
Tabel 2. 3 Standar Teknis Industri 35
Tabel 2. 4 Kebutuhan Dasar Industri pada setiap Fasa 43
Tabel 2. 5 Kerangka Formulasi Strategi 49
Tabel 2. 6 Persyaratan Klasifikasi Jalan 53
Tabel 2. 7 Penelitian-penelitian yang Pernah Dilakukan 60

Tabel 3. 1 Jumlah Unit Usaha di Desa Banyumulek 67
Tabel 3. 2 Perhitungan Jumlah Sampel dengan Metode Proporsional 67
Tabel 3. 3 Perhitungan Sampel 68
Tabel 3. 4 Distribusi Sampel di Desa Banyumulek 68
Tabel 3. 5 Jenis data dan Instansi Sumber Data 70
Tabel 3. 6 Penentuan Variabel Penelitian 71
Tabel 3. 7 Jumlah Nilai Tertinggi, Nilai Terendah, Kriteria 79
Tabel 3. 8 Dasar Penilaian Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran 79
Tabel 3. 9.Matrik EFAS (*Eksternal Strategic Factors Analysis Summary*) 81
Tabel 3. 10 Matrik IFAS (*Internal Strategic Factors Analysis Summary*) 81

Tabel 3. 11 Matrik Eksternal Internal (Matrik *General Electric*)..... 81
Tabel 3. 12 Matriks SWOT..... 82
Tabel 3. 13 Desain Survei..... 86

Tabel 4. 1 Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Kabupaten Lombok Barat Tahun 2000-2004 dalam (Rp.000.000)..... 98
Tabel 4. 2 PDRB dan PDRB Perkapita Kabupaten Lombok Barat..... 98
Tabel 4. 3 Jenis Industri Kecil di Kabupaten Lombok Barat..... 99
Tabel 4. 4 Produk Domestik Regional Bruto (PDRB) atas Dasar Harga Berlaku Menurut Lapangan Usaha di Kecamatan Kediri Tahun 2000-2004 dalam (Rp.000)..... 102
Tabel 4. 5 PDRB dan PDRB Perkapita Kecamatan Kediri..... 102
Tabel 4. 6 Jumlah Industri Rumah Tangga, Industri Besar, dan Sedang..... 103
Tabel 4. 7 Kepadatan Penduduk Tahun 2002-2006 Desa Banyumulek..... 105
Tabel 4. 8 Mata Pencaharian Penduduk Desa Banyumulek..... 105
Tabel 4. 9 Tingkat Pendidikan Penduduk Desa Banyumulek..... 106
Tabel 4. 10 Penggunaan Lahan di Desa Banyumulek..... 110
Tabel 4. 11 Cara Pengrajin Memperoleh Bahan Baku Tanah Liat..... 112
Tabel 4. 12 Pendapat Pengrajin mengenai Ketersediaan Tanah Liat..... 113
Tabel 4. 13 Jenis Bahan Baku Penunjang, Harga dan Tempat Memperoleh..... 114
Tabel 4. 14 Pendapat Pengrajin mengenai Ketersediaan Bahan Penunjang..... 114
Tabel 4. 15 Jumlah Tenaga Kerja..... 115
Tabel 4. 16 Cara Memperoleh Keterampilan Membuat Gerabah..... 118
Tabel 4. 17 Tingkat Pendidikan..... 118
Tabel 4. 18 Sumber Modal Produksi Gerabah..... 120
Tabel 4. 19 Pendapat Mengenai Cara Memperoleh Modal..... 121
Tabel 4. 20 Perhitungan Modal dan Keuntungan Pemasaran Ke Luar Negeri..... 124
Tabel 4. 21 Asal Desain yang Dibuat Pengrajin..... 125
Tabel 4. 22 Tujuan Pemasaran Pengumpul Kerajinan Gerabah..... 126
Tabel 4. 23 Pendapat Mengenai Pemasaran..... 126
Tabel 4. 24 Hasil Produksi dan Harga Gerabah..... 128
Tabel 4. 25 Alat Angkut dan Biaya Angkutan dalam Mengantar Gerabah..... 139
Tabel 4. 26 Nama Art Shop dan Persebarannya di Desa Banyumulek..... 147
Tabel 4. 27 Sarana Perniagaan Desa Banyumulek..... 148
Tabel 4. 28 Kondisi Jalan Desa Banyumulek..... 152
Tabel 4. 29 Sumber Air Bersih Desa Banyumulek..... 154
Tabel 4. 30 Sumber Penerangan Desa Banyumulek..... 154

Tabel 5. 1 Analisis Kegiatan Industri..... 160
Tabel 5. 2 Ketersediaan Air Bersih tahun 2006..... 165
Tabel 5. 3 Ketersediaan Daya Listrik tahun 2006..... 165
Tabel 5. 4 Perhitungan Shift Share Nilai Produksi Kerajinan Gerabah Banyumulek..... 168
Tabel 5. 5 Keterkaitan Industri Kerajinan Gerabah dengan Industri Lain..... 173
Tabel 5. 6 Nama-nama Objek Wisata di Pulau Lombok..... 176
Tabel 5. 7 Paket Perjalanan Wisata di Pulau Lombok..... 177
Tabel 5. 8 Potensi Lokasi dan Kegiatan Sentra Industri Kerajinan Gerabah..... 179
Tabel 5. 9 Masalah Lokasi dan Kegiatan Sentra Industri Kerajinan Gerabah..... 180
Tabel 5. 10 Dasar Pembobotan Kriteria Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran..... 181
Tabel 5. 11 Penentuan Lokasi Sentra Pemasaran..... 182

Tabel 5. 12 Component Score Coefficient Matrix 204
Tabel 5. 13 Pembobotan Potensi Dan Masalah 204
Tabel 5. 14 IFAS Kerajinan Industri Gerabah Banyumulek 205
Tabel 5. 15 EFAS Kerajinan Industri Gerabah Banyumulek 206
Tabel 5. 16 Indikator Kinerja Sentra Industri Kerajinan Gerabah Banyumulek 210
Tabel 5. 17 MPP Program Peningkatan Produksi Kerajinan Gerabah 214
Tabel 5. 18 Matrik SWOT 223
Tabel 5. 19 Proyeksi Jumlah Penduduk 2007 - 2011 237
Tabel 5. 20 Proyeksi Jumlah Tenaga Kerja dan 239
Tabel 5. 21 Aktivitas dan Fasilitas Pelaku di Sentra Industri 248
Tabel 5. 22 Rekapitulasi Arahan Pengembangan Sentra Industri 249
Tabel 5. 23 Aktivitas dan Fasilitas Pelaku di Sentra Pemasaran 262
Tabel 5. 24 Dasar Kedekatan Hubungan 263
Tabel 5. 25 Hubungan Derajat Kedekatan 265
Tabel 5. 26 Pembagian Zona Sentra Pemasaran 270

DAFTAR PUSTAKA

Ahmadi, Abu H.Drs. (1991). *Ilmu Sosial Dasar*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Ali, F.S.H.M.S.Drs. (1996). *Metodologi Penelitian Sosial dalam Bidang Ilmu Administrasi dan Pemerintahan*. Jakarta: PT Raja Grafindo Persada.

Anonymous. (2003). *RTRW Kabupaten Lombok Barat tahun 2003-2013*. Badan Perencanaan Pembangunan Kabupaten Lombok Barat

Anonymous. (2003). *RTRW Propinsi Nusa Tenggara Barat tahun 2003-2013*. Badan Perencanaan Pembangunan Propinsi NTB

Anonymous. (2002). *Sumberdaya Alam Spasial Daerah Propinsi Nusa Tenggara Barat*. Badan Perencanaan Pembangunan Propinsi NTB

Arikunto, S.Prof.Dr. (1998). *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*. Jakarta: Rineka Cipta.

Budiharsono, S.Ir.Dr. (2001). *Teknik Analisis Pembangun Wilayah Pesisir dan Lautan*. Jakarta: PT.Pradnya Paramita.

Hasan Iqbal,M.M.Ir. (2002). *Pokok-pokok Materi Metodologi Penelitian dan Aplikasinya*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Haikal, A.Rohim (2004). *Studi Pengembangan Sentra Industri Kecil di Kecamatan Jabob Kabupaten Sidoarjo*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: Perencanaan Wilayah Kota Universitas Brawijaya.

Jamli, A.MA dan Winahjoe Sari S Dra.,MBA. (1992). *Dasar-Dasar Riset Pemasaran.* Yogyakarta: Media Widya Mandala.

Kerlinger, F.N. (2004). *Asas-asas Penelitian Behavioral*. Yogyakarta: Gadjah Mada University Press.

Kinner, T.Cdan Taylor, J.R. (1995). *Riset Pemasaran Pendekatan Terpadu*. Jakarta: Erlangga.

Kodoatie, R.J. Ph.D. (2003). *Manajemen dan Rekayasa Infrastruktur*. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.

Marzuki, Drs. (1977). *Metodologi Riset.* Yogyakarta: Fakultas Ekonomi UII Yogyakarta.

Nazir, Moh, PH.D. (1999). *Metode Penelitian*. Jakarta: Ghalia Indonesia.

Prihandini, D. (2006). *Pengembangan Sentra Industri Kecil di Kota Malang*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: Perencanaan Wilayah Kota Universitas Brawijaya.

Rosyidie, Arif (1987). *Tinjauan Konseptual Pengembangan Industri Kecil dalam Rangka Pengembangan Pedesaaan-Pedesaa*n. Tesis tidak diterbitkan. Bandung: Pasca Sarjana ITB.

Sigit Soehardi. (2001). *Pengantar metodologi Penelitian Sosial–Bisnis–Manajemen*. Fakultas Ekonomi Universitas Sarjanawiyata Tamansiswa

Silalahi,G.A BA.,MBA.,DMS. (2003). *Metodologi Penelitian dan Studi Kasus.* Sidoarjo: CV. Citramedia.

Singarimbun dan Effendi, S. (1986). *Metode Penelitian Survei*. Jakarta: PT New Aqua Press.

Sinulingga Budi.D. (1999). *Pembangunan Kota Tinjauan Regional dan Lokal*. Jakarta: Pustaka Sinar Harapan.

Sugiarto, dkk. (2003). *Teknik Sampling*. Jakarta: PT Gramedia Pustaka Utama.

Sumarni Murti (1997). *Marketing Perbankan*. Yogyakarta: Liberty.

Sujarto, Djoko. Ir. Msc. (1985). *Beberapa Pengertian Tentang Perencanaan Fisik*. Bhratara

Supranto, J. MA. (1990). *Teknik Riset Pemasaran dan Ramalan Penjualan*. Jakarta: PT Rineka Cipta.

Suryabrata, S. (1989). *Metodologi Penelitian*. Jakarta Utara: CV Rajawali

Tambunan, Tulus (1998). *Masalah-masalah di Seputar Usaha Kecil di Indonesia.* Makalah disampaikan Pada Konferensi Nasional Usaha Kecil. ISEI KADIN.

Thamrin (1997). *Gagasan ke Arah Pembentukan Indikator Kinerja Pengembangan Usaha Kecil di Indonesia*. Jurnal Prakarsa. Bandung.

Wicaksono dan Sugiarto. (2001). *Modul Studio Perencanaan Desa*. Program Studi PWK FT UB.

Widaryanto Tulus (2004). *Penataan Kawasan Sentra Industri Kerajinan Batu Mulia Kecamatan Donorejo Kabupaten Pacitan*. Skripsi tidak diterbitkan. Malang: Perencanaan Wilayah Kota Universitas Brawijaya.

Wignjosoebroto, S. (2003). *Tata Letak Pabrik dan Pemindahan Bahan*. Surabaya: Guna Widya.

Zahnd Markus (1999). Perencangan Kota Secara Terpadu (Teori Perancanangan Kota dan Penerapannya). Kanisius